

*На правах рукописи*

**РОМАШКИН Гариф Сергеевич**

**ДОВЕРИЕ В РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ:  
ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

**Специальность 22.00.03. —  
Экономическая социология и демография**

**АВТОРЕФЕРАТ**  
**диссертации на соискание ученой степени**  
**кандидата социологических наук**

**Тюмень — 2011**

Диссертация выполнена на кафедре менеджмента и экономической социологии ГОУ ВПО «Тюменский государственный университет»

Научный руководитель: доктор социологических наук, профессор  
**Воронов Виктор Васильевич**

Официальные оппоненты: доктор социологических наук, профессор  
**Веселов Юрий Витальевич**

кандидат экономических наук, доцент  
**Денисова Тамара Прокопьевна**

Ведущая организация: ГОУ ВПО «Курский государственный университет»

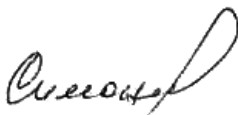
Защита состоится 30 марта 2011 года в 11.00 часов на заседании диссертационного совета Д 212.274.05 при ГОУ ВПО «Тюменский государственный университет» по адресу: 625003, Тюмень, ул. Ленина, 16. ауд. 113.

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале научной библиотеки Тюменского государственного университета.

Электронный вариант автореферата размещен на официальном сайте ГОУ ВПО «Тюменский государственный университет», <http://www.utmn.ru/>

Автореферат разослан \_\_\_\_\_ февраля 2011 года.

*Ученый секретарь  
диссертационного совета  
доктор экономических наук,  
профессор*



*Л.М. Симонова*

## I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

**Актуальность темы исследования** обусловлена значимостью проблем социально-экономических реформ, социальных трансформаций и социальной нестабильности в российском обществе, которое интерпретируется сегодня в терминах аномии и застоя на уровне социальных норм и институтов. Важно учитывать, что *недоверие* к значимым институтам по-прежнему сохраняется у многих социальных групп; *низкое доверие* проявляется в отношении ко многим действиям государства. Определённая часть его ошибочных решений была связана с недостаточным вниманием к развитию системного, институционального и социального доверия, что отразилось на структурном и функциональном воспроизводстве социальных деформаций в российском обществе.

Тема доверия имеет фундаментальное и прикладное значение в эконом-социологическом знании, а уровень доверия рассматривается в качестве одного из ключевых условий функционирования рыночной экономики. Финансовая система современного Запада и России (в той мере, в какой Россия интегрирована с Западом), зависит от уровня доверия друг к другу экономических агентов. Выход из кризиса невозможен без восстановления доверия к обязательствам друг друга, и важно понимать, какое именно доверие необходимо в контексте экономического поведения в качестве фактора эффективного экономического развития. По проблематике доверия проводятся различные исследования, объединяющие усилия социологов, экономистов, антропологов, политологов, юристов, философов разных стран. Вопрос о возможности восстановления доверия как качественной характеристики нашего общества, способствующей социально-экономическому развитию, построению социально ориентированного и правового рыночного государства представляется достаточно актуальным, что и определило выбор темы диссертационного исследования.

**Степень научной разработанности темы.** Анализ научных источников показал, что доверие — сложный социальный феномен, который трактуется весьма различными способами во многих науках: социологии, антропологии, культурологии, философии, психологии, экономике, праве. При этом, как справедливо отмечает Ю. Веселов, в логике социальных наук во времена М. Вебера и Э. Дюркгейма в

центр социологии ставилась религиозная этика и институт веры, а не логика доверия<sup>1</sup>. Весомый вклад в изучение доверия внес М. Вебер, который доказал, что протестантская Реформация была важна потому, что она поощряла честность, взаимность и доверие, которые играли решающую роль в становлении западного капитализма, а также выявил и исследовал типы доверительных отношений: ценностно-рациональный, традиционный, аффективный и целерациональный. Заложённое М. Вебером понимание доверительных отношений с точки зрения рациональности было развито в концепциях экономического человека и экономического поведения.

Отдельные аспекты понятия доверия проанализированы в работах П. Блау, Э. Гидденса, Р. Дарендорфа, Дж. Коулмена, Н. Лумана, А. Селигмена, П. Штомпки, Ф. Фукуямы, Т. Ямагиши, которые изучали его с точки зрения конструирования и развития социального порядка, социальных институтов, интерперсональных, межгрупповых и конфликтных взаимодействий и отношений. Так, Н. Луман провёл важное различие понятий системного доверия и личного доверия; и выдвинул критерий различения доверия и уверенности — в зависимости от способности индивида различать опасности и риски. Ф. Фукуяма в контексте парадигмы социального капитала изложил идею «радиуса доверия»<sup>2</sup>, согласно которой эффективность той или иной экономики страны зависит от радиуса доверия, присущего обществу. Дж. Бьюкенен, М. Грановеттер, Дж. Найт, О. Уильямсон провели исследования доверия в рамках институциональных и контрактных теорий. Б. Гуха-Хазнобис, Р. Канбур, Е. Остром изучили доверие в контексте переплетения (linking) элементов формальной и неформальной экономики; доверие они понимали как «социальный капитал вне правительства», в отличие от институтов, которые они понимали как «социальный капитал в правительстве»<sup>3</sup>. Одним из новых направлений социально-экономического изучения доверия ста-

---

<sup>1</sup> См.: Веселов Ю.В. Проблема доверия // Экономика и социология доверия / Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, В.Н. Минина и др.; Под. ред. Ю.В. Веселова. — СПб.: Социол. общество им. М.М. Ковалевского, 2004. С. 8.

<sup>2</sup> Фукуяма Ф. Великий разрыв. Пер. с англ. под общ. ред. А.В. Александровой. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. С. 31.

<sup>3</sup> Guha-Khasnobis B., Kanbur R., Ostrom E. (eds.) Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies. Oxford: Oxford University Press, 2006. P. 90.

ли сопряжённые темы низкого уровня системного доверия, высоких транзакционных издержек, оппортунизма и коррупции. В рамках этого концептуального поля исследуется роль доверия в переходных обществах в работах Ю. Веселова, Г. Кертмана, Я. Корнай и др.

Новейшие исследования социологии доверия концентрируются на темах структурной амбивалентности феномена доверия (В. Ауэр-Рицци, А. Бруни), на пропорции его рефлексивных и интуитивных, аффективных и когнитивных компонентов (М. Эндресс). Взаимосвязь понятий доверия и неопределённости (в случае, когда именно доверие позволяет устранить сомнение и приступить к действию) рассмотрена У. Беком, К. Лобе-Мари. В развитие темы доверия весомый вклад внесли отечественные социологи С. Барсукова, Ю. Веселов, Т. Заславская, С. Кирдина, О. Кузина, В. Радаев, Р. Рывкина и др., отмечающие низкий уровень институционального доверия в России, из-за чего происходит несоответствие формальных норм индивидуальным ожиданиям. Концепции доверия используются также для объяснения относительно нового класса явлений: лояльности потребителей, организационных взаимодействий, коррупции; при изучении вынужденного, репутационного, сетевого и других типов доверия в качестве элемента рыночных отношений. Отметим авторов работ, в которых раскрыты разные компоненты доверия в контексте социально-экономической ситуации Тюменской области (М.М. Акулич-Охотникова, В.А. Давыденко, Г.М. Заболотная, А.Н. Зайцева, Г.Ф. Куцев, С. Моор и др.).

Проведённый анализ научной литературы показывает, что проблематику доверия нельзя назвать достаточно разработанной областью современного социально-экономического знания. Ощущается также дефицит конкретных социологических исследований, которые раскрывали бы влияние тех или иных факторов на формирование различных видов доверия. Указанные обстоятельства обусловили определение объекта и предмета, целей и задач.

**Объект** исследования: институциональное и межличностное доверие в российском обществе, представленном индивидами, различными социальными группами в соответствии с социально-экономическим статусом и уровнем доходов.

**Предмет** исследования: *доверие* как социально-экономический феномен сознания и как функциональная характеристика социальной жизни общества на макро-, мезо- и микроуровнях, понимаемое

как убеждение в надежности действий и коммуникаций с различными акторами, и предсказуемости их поведенческих реакций.

**Целью диссертации** является определение уровня доверия в российском обществе, его типов и факторов формирования, а также места в системе социально-экономических отношений. Цель исследования обусловила решение следующих **исследовательских задач**:

— уточнение и развитие современных научных представлений о феномене доверия в парадигме экономической социологии;

— выделение различных типов доверия в современном российском обществе;

— изучение системного, межличностного и институционального доверия как предпосылки доверительных и/или контрактных отношений в социально-экономической системе;

— анализ того, в какой степени системное недоверие обуславливает оппортунистическое поведение различных слоёв российского общества;

— выделение социально-демографических, социально-экономических и социально-культурных факторов формирования готовности к совершению доверительного действия;

— проведение прикладных социологических исследований по теме доверия; разработка методики и расчёт индексов институционального и межличностного доверия в российском обществе.

**Проблема** исследования: роль доверия как социально-экономического феномена сознания в развитии рыночных отношений, как условия и предпосылки экономического поведения индивидов и социальных групп в современном российском обществе. Сложность *операционализации доверия* в том, что это многоаспектное, неоднозначное понятие, отражающее разнообразные грани социального взаимодействия между акторами, имеет множество способов определения своих границ в социоэкономическом и в социокультурном контекстах.

**Гипотеза** исследования. Ключевой детерминантой доверия/недоверия в российском обществе выступает социально-экономическая дифференциация, сопряжённая со структурными и институциональными сдвигами, связанными с монополизацией ключевых социальных ресурсов управленческой элитой, и в связи с этим — дистанцированием большинства населения от государства.

**Теоретико-методологические основы исследования.** Диссертационная работа базируется на положениях структурно-функциональ-

ного анализа (Т. Парсонс, Р. Мертон), структурно-деятельностного подхода (Т.И. Заславская, В.А. Ядов), социально-конструктивистского анализа (П. Бурдьё, Э. Гидденс), экономического действия (М. Вебер), новой экономической социологии (М. Грановеттер), институционально-поведенческого подхода (Ю.В. Веселов, В.В. Радаев). Доверие в рамках этих подходов выражается обобщающим понятием «*trust*», когда происходит одновременная концентрация ожиданий и обязательств взаимодействующих акторов, при этом сказывается их влияние на социальные структуры и институты. На основе идей современных исследователей темы очерчена предметная область, включающая признаки системного, институционального и межличностного доверия, позволяющая представить социальный капитал в форме социальных сетей и деловых репутаций, которые, в свою очередь, в совокупности испытывают влияние выработанных акторами «правил, находящихся в пользовании» (*rules-in-use*) — формальных и неформальных институтов.

**Информационно-эмпирическая база исследования** формировалась из нескольких типов источников. Автор использовал данные государственной статистики РФ по социально-экономическому развитию России 1990-2010 гг.; материалы исследований отечественных и зарубежных ученых; результаты опроса «Эмпирическое исследование проблем доверия в России» по заказу Университета Чуо (Токио)<sup>4</sup> для Тюменского ГУ, проведённого совместно с ВЦИОМ при участии автора; привлеченные данные опросов в Тюменской области в 2006 и 2009 гг. «Социокультурные портреты регионов России»<sup>5</sup> на базе авторского фрагмента инструментария; компаративные данные западных социологических служб в рамках проектов Trust Barometer, World Value Survey для сравнения с данными по проекту Траст, в котором он принимал участие при разработке и апробации инстру-

---

<sup>4</sup> На основании договора №6/1034-08 от 22.12.2008 г. между директором института социальных наук Университета Чуо (Токио), руководителем проекта «Доверие» («Траст») проф. М. Сасаки, и ректора ГОУ ВПО ТюмГУ проф. Г.Н. Чеботарева.

<sup>5</sup> Использование этих данных явилась частью проекта «Социокультурные портреты регионов России», осуществляемого под руководством членкорр. РАН Н.И. Лапина и проф. Л.А. Беляевой (ИФ РАН) по Тюменской области при выполнении НИР по грантам Российского гуманитарного научного фонда 2006-2010 гг.: проекты № 06-03-00566а и № 09-03-00676а.

ментария, выборки, сборе, обработке и анализе данных; социологические данные по проблеме доверия, представляемые ВЦИОМом, «Левада-Центром» и ФОМом.

**Выборки.** По проекту *Траст* — всероссийская выборка, численность респондентов 1650 чел., 2009 г.; опрос по инструментарию, разработанному совместно с проф. М. Сасаки проведен под руководством проф. В. Давыденко. Объем выборки по региональному проекту в Тюменской области (ХМАО, ЯНАО и юг Тюменской области) в 2006 и 2009 гг. составил 4100 чел. Все выборки репрезентативны по территориальному, половозрастному, социально-демографическому и образовательному признакам.

**Обработка и анализ собранных данных** проведены с использованием специализированного статистического пакета обработки социологической информации SPSS (17-я версия). Анализ данных включал изучение линейных распределений, осмысление параметров таблиц сопряженности, сравнение средних значений переменных, факторный и регрессионный анализ.

**Достоверность и обоснованность** результатов диссертационного исследования определялись комплексным применением теоретических разработок экономической социологии, репрезентативных эмпирических опросов; сопоставлением социологических и статистических данных — как авторских, так и полученных отечественными и зарубежными учеными.

**Соответствие темы диссертации требованиям Паспорта специальностей ВАК.** Исследование выполнено в рамках специальности 22.00.03 — «Экономическая социология и демография». Тема диссертации соответствует пунктам 5 (экономическое поведение), 17 (экономическое сознание) и 19 (человеческий фактор в экономике) паспорта специальности.

**Научная новизна диссертационного исследования** заключается в изучении системного, институционального и межличностного доверия в контексте парадигмы экономической социологии. Приращение научного знания, полученного в ходе исследования, состоит в следующем:

1. На основе проведённого анализа теоретико-методологических подходов к изучению проблемы доверия выделены основания для классификации системного, социального, межличностного, институционального и других типов доверия. Обоснована высокая значи-



мость концепции *радиуса доверия* при изучении экономического сознания.

2. Разработана и предложена концепция доверия в контексте парадигмы новой экономической социологии и институционально-поведенческого подхода. Разработана авторская классификация трактовок доверия по атрибутивным, объектным, формальным и неформальным признакам его проявления. Выявлены соотношения компонентов доверия, социального капитала, социальных сетей, формальных и неформальных институтов российского общества.

3. Уточнены детерминанты доверия с учетом динамики уровня доходов и социальных статусов. Раскрыто влияние социальной дифференциации российского общества на уровень недоверия к различным институтам общества. Показан процесс усиления межличностного недоверия людей, постепенно завершающийся превращением недоверия в доминирующую социальную норму в российском обществе.

4. Приведена авторская схема представления данных типов доверия. Обобщены результаты ряда социологических исследований, отражающих актуальные проблемы формирования доверия как социально-экономического феномена сознания.

5. Дана авторская трактовка параметров доверия на основе полученных эмпирических данных опросов и сравнительного анализа данных по доверию на основе привлечённых международных исследований. В авторской схеме институционального и межличностного доверия представлена его факторная структура, рассчитаны индексы институционального и межличностного доверия для российского общества.

**На защиту выносятся следующие положения:**

1. Анализ теоретико-методологических подходов к изучению проблемы доверия показал, что доверие представляет собой сложный феномен общественного сознания и поведения, имеющий свою структуру, типы, уровни. На микроуровне оно существует как чувство, как установка и как рациональная характеристика сознания и поведения индивида. На макроуровне проанализирован общенациональный «радиус доверия», выражающий определённый уровень деперсонифицированного и институционального доверия. В диссертации на эмпирическом материале общероссийского исследования выявлены и представлены «круги» (точнее, эллипсы) *декларируемого* и *фактического* доверия, закрепленного *реципрокностью*.

2. Выявлен характер соотношения концепции *доверия* с понятием *социального капитала*. Определение доверия как «совокупность отношений, связанных с ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций» (Дж. Коулман), принято в контексте парадигмы новой экономической социологии и институционально-поведенческого подхода. Дефицит системного доверия и противоречивость существующих формальных норм и правил в российском обществе приводит к блокаде официально декларируемых институтов и официальных взаимодействий, создающих базу для коррупционных взаимодействий, ставших своеобразным индикатором неэффективности институциональных преобразований российского общества.

3. Представленная концепция доверия в контексте новой экономической социологии (М. Грановеттер) опирается на демонстрации укорененности разных форм доверия в человеческой практике, сопряжённых с сетевым подходом, что позволяет раскрывать структуру и содержание доверия в качестве универсального фактора, конституирующего и воспроизводящего современную объективную реальность. Учёт институционально-поведенческого подхода (Ю.В. Веселов, В.В. Радаев) позволяет, используя шкалу полезности, фиксировать, каким способом индивиды подчиняют свои личные интересы институциональным, действуя в логике социального механизма «укорененности в сетях». В условиях разрыва взаимодействия социальных элит и остального населения страны, отсутствия между ними какого-либо доверия, доминируют неформальные социальные практики, альтернативно замечающие имеющиеся институциональные практики.

4. Разработаны *индикаторы содержательного определения доверия как поведения индивида*, основанного на доверительных установках (аттитудах, ожиданиях, убеждениях, волеизъявлении), тем самым подчеркивая активно-деятельностный аспект проявления доверия. Представлены *детерминанты доверия* с учетом динамики уровня доходов и новых статусов, и установлено, что существующий современный социальный порядок структурирует российское общество по критерию успешной/неуспешной адаптации жизнедеятельности в условиях рынка.

5. Предложена авторская схема изучения институционального и межличностного доверия. Разработана методика изучения факто-

ров доверия в контексте теории социального капитала. Эмпирически установлены относительно низкие уровни социального и межличностного доверия в современном российском обществе. Опираясь на данные собственных исследований и сопряжённые данные Всемирного ценностного опроса (*World values survey*), сделан вывод, что *социальное доверие* обусловлено: уровнем экономического развития в стране; характером законодательной и исполнительной власти; уровнем коррупции и преступности; доступностью образования; качеством жизни, степенью субъективной удовлетворенности ею.

6. Проведена интерпретация эмпирических результатов относительно факторов институционального доверия, способствующая пониманию его особенностей и позитивной коррекции в российском обществе. Показано, что ожидание оппортунистического поведения почти в два раза превышают вероятность предположения о потенциальной честности (56% против 31%), а предположение о безусловной эгоистичности поведения контрагента (71%) доминирует над предположением о способности к соблюдению групповых интересов (23%).

Способы и пути выбора объектов доверия и механизмы его укорененности (встроенности) в экономические практики свидетельствуют о закреплении неформальной составляющей доверия в ущерб формальным институтам.

**Теоретическая значимость** работы обусловлена элементами её новизны и заключается: в постановке и решении актуальной и значимой проблемы социального доверия; в приращении знания в области эконом-социологических исследований; в дальнейшей концептуализации проблемы доверия; в обнаружении новых эмпирических данных и новой совокупности показателей.

**Практическая значимость** исследования состоит в разработке и апробации инструментария по теме доверия, которые могут быть использованы в исследованиях, ориентированных на различные объекты доверия. Результаты исследования нашли применение в материалах учебных курсов по экономической социологии доверия, социологии рынков, аудиту и консалтингу информационных систем.

**Апробация результатов исследования.** Основные положения и выводы диссертации представлены в 18-ти научных публикациях по теме исследования, в том числе в трёх статьях в журналах, рекомендованных ВАК Минобрнауки РФ для публикации результатов кандидатских диссертаций. Основные положения, выводы и резуль-

таты исследования докладывались на десяти научных конференциях международного и всероссийского уровня.

Диссертация обсуждена и одобрена на заседании кафедры менеджмента и экономической социологии Тюменского государственного университета.

**Структура и объем диссертационной работы.** Диссертация состоит из введения, двух глав, заключения, библиографического списка и приложений.

Объем диссертации составляет — 175 страниц, приложений — 29 страниц.

## II. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во **введении** раскрывается актуальность исследуемой проблемы, определяются цель, объект, предмет, гипотезы и задачи исследования; обосновываются новизна, теоретическая и практическая значимость работы, излагаются положения, выносимые на защиту.

В **первой главе** «Теоретико-методологические основы изучения доверия», проведена систематизация и структурирование различных научных представлений о доверии, освещены ключевые подходы к изучению форм доверия, представлена теоретическая авторская концепция диссертационной работы на основании изучения многообразия маркеров доверия и разработки институционального и межличностного типов доверия.

Определена сущность понятия доверия как уверенность в чьей-либо искренности, добросовестности, правильности чего-либо, и основанное на этом адекватное отношение, действие, коммуникация — трактуемые с обеих сторон как взаимопонимание (по М. Веберу), взаимные обязательства. Среди разных трактовок доверия даны такие, как изначальное уважение к любому человеку; «кредит», позволяющий состояться трансакции (контракту, сделке) в экономических отношениях; чувство уверенности в том, что действия в сфере межличностных отношений будут осуществляться на основе взаимной выгоды и заинтересованности. Доверие в этой традиции представляет собой «ставку» (П. Штомпка) в отношении будущих непредвиденных действий окружающих индивидов, групп, институтов и поэтому само испытывает влияние различных ситуационных и стратегических факторов воздействия.

Представлены атрибутивные (рациональность, контекстуальность, проблемность, рефлексивность), формальные и неформальные признаки проявления доверия. Показано, что базовой характеристикой современных обществ является достаточно сильно развитое системное доверие (к государству, к экономике), понимаемое как уверенность индивидов в предсказуемости и стабильности условий для успешных интеракций; и как уверенность в структурных мерах обеспечения их воспроизводства, таких как сбалансированное регулирование разных интересов, легитимность, гарантии правовой защиты. Системное доверие основано на предсказуемой деятельности институтов, функционирующих согласно общепринятым правилам и равной ответственности, которые способствуют формированию «безличных отношений». Их функционирование не требует персональных гарантий, так как партнеры могут рассчитывать на то, что каждый из них обычно соблюдает правила, нормы, законы, а за нарушениями следуют установленные государством санкции. Главное в восприятии системного доверия — это убеждения людей в том, что ход вещей регулируется определёнными нормами и правилами, формируется системами рынка, финансами, правом, и в этом смысле оно объективно и мало зависит от индивидов. Институциональное и межличностное доверие выступают как индивидуальный и групповой ресурс идентификации ситуаций, индивидов и социальных групп при принятии стратегических и оперативных решений на уровне институтов и индивидов. Оказание личного доверия подкрепляется нормами не столько обобщённого доверия, сколько доверия знакомым людям. Это свидетельствует о распространённости социокультурных практик «уверенности в безопасности», а не культуры социального доверия.

Экономическое поведение обусловлено социальным доверием в той мере, в какой оно определяется нормальным функционированием институтов. Формирование культуры недоверия есть дисфункция доверия и формирует предпосылки оппортунистического поведения, что показано на конкретном эмпирическом материале в данном диссертационном исследовании. Если в психологическом подходе доверие понимается как личностная установка, то в социокультурном — как базовая характеристика межличностных отношений и как культурный ресурс индивида. С позиции социокультурного подхода действуют три вида моральных обязательств: *доверие* — как ожида-

ние добродетельного поведения со стороны других по отношению к нам; *верность* — как стремление не злоупотреблять возложенным на нас доверием и выполнять возложенные на нас обязанности как принятие чьего-либо доверия; и *солидарность* как забота об интересах других людей и готовность действовать во имя других, даже если это противоречит нашим интересам.

В работе даны основания классификации межличностного доверия: наличие конкретной ситуации взаимодействия индивидов, зависящей от ситуативных факторов и от опыта оказания доверия либо определённому контрагенту, либо в сходной ситуации при взаимодействии партнеров, при этом акцент делается на рассмотрении доверия с точки зрения взаимоотношений акторов, их ориентации друг на друга. Определены уровни доверия в обществе в качестве условий функционирования рыночной экономики и экономического развития. Социолого-экономический дискурс доверия трактуется как возникающее в рамках сообщества ожидание (или оценка вероятности) того, что его члены будут вести себя честно, проявляя готовность к взаимопомощи, полагаясь на то, что из их уязвимости партнер не будет извлекать собственные выгоды при выявлении такой возможности.

Раскрыто влияние социальной дифференциации российского общества на уровень социального недоверия, которое видится в реальном отсутствии социально-референтных групп, способных интегрировать свой собственный социальный интерес, а также в наличии социальных диспропорций, основанных на формировании групп, обладающих монополией на основные ресурсы общества (политические, экономические, информационные, силовые, правовые), и групп, занимающих по отношению к ним подчинённое положение. Это приводит последних к дезадаптации в институциональных рамках, неудовлетворённости своим положением и принятию стратегии самоограничения во взаимодействиях. Рассмотрены социокультурные факторы, способствующие формированию доверия у групп как набора нормативных реципрокных (*reciprocity*) взаимных ожиданий, следование принципу взаимности («платить добром за добро»), являющихся предпосылками предсказуемости экономических отношений. Выявлено, что в современной России межличностное доверие должно рассматриваться скорее как элемент культуры, а институциональное доверие — как продукт «встроенности» (М. Грановеттер) в социально-экономические отношения.

Уточнено в контексте экономической социологии, что если раньше доверие было только частью личной жизни человека, то сегодня оно является предпосылкой формирования особого социально-экономического механизма, воздействующего на общество в целом. Согласно новой институциональной теории, широкое распространение доверия в экономической жизни общества и бизнесе неизбежно приводит к сокращению транзакционных издержек. Недоверие замедляет деловую активность в целом и тормозит экономический рост, а избыточное доверие стимулирует обман в деловых операциях и ведёт к весьма серьёзным экономическим потерям. Нормальное функционирование рыночной экономики требует не высокого, а оптимального уровня доверия. В итоге доверие становится ключевым признаком культурного и социального капитала; политической культуры; гражданского общества. Категории *доверие* и *обман* стали выступать предметом изучения в экономической науке (оппортунизм в терминах О. Уильямсона). М. Грановеттер поднял вопрос о доверии в теории новой экономической социологии (доверие как встроенный механизм в экономических отношениях). Если за отправную точку *теоретической концепции доверия* взят *временной аспект действия* (ориентация действия в будущее), то *проблема доверия* появляется в случае неопределенности и неконтролируемости будущего. *Реальное доверие* в этой логике проявляется в тех ситуациях, когда человек действует, несмотря на неопределенность и наличие риска. Тем самым, в концепцию доверия как рационального выбора вводится категория вероятности. Доверие выступает вероятностным суждением индивида о будущих действиях других людей, структур в отношении этого индивида, связано с рациональным выбором, риском, свободой действия других, с активными действиями индивида в условиях неопределенности. В представленной версии доверие связывается не только с современным типом общества, но с экономикой и рынком, которые выступают его встроенными (*embedded*) структурами.

Авторская концепция исследования предполагает, что *доверие как форма капитала* может аккумулироваться, инвестироваться и конвертироваться: накопленное личное доверие представляет форму индивидуального капитала, а накопленное социальное доверие является элементом социального капитала общества. Доверие как капитал дает положительные результаты в будущем — обладая им,

человек более успешно воплощает в жизнь свои цели, затрачивая меньше усилий, обратная реакция других на такого человека также будет положительной — доверие порождает доверие. Доверие накапливается в форме успешного опыта взаимодействий и поэтому используется далее как социальный ресурс. С точки зрения конструктивных функций, доверие как социальный ресурс активизирует энергию взаимодействия людей, заставляя их действовать более активно, и ускоряет процесс социального обмена. Оно снижает риск и мобилизует активность сторон во взаимодействии, коммуникация становится широкой, приобретая черты постоянства. Многие из взаимодействий были бы не осуществлены, если бы между сторонами не существовало доверия. Доверие является фактором поддержания устойчивости и интегрированности групп, общностей, общества в целом. Рассмотрение доверия в этой проекции указывает на его роль в конструировании горизонтальных и вертикальных связей в системе общественных отношений. Оно создаёт возможность взаимодействия и кооперации при функциональном различии индивидов.

Наличие доверия является необходимой предпосылкой неформальных сетей при условии отсутствия писанных правил. В обществе, находящемся в переходном периоде, когда формальное регулирование теряет свое значение и уровень риска весьма высок, доверие жизненно необходимо для успешного результативного взаимодействия и неформального обмена. Логика принятия решения об оказании доверия такова: индивид оценивает надёжность своего партнера (его возможности и намерения) и учитывает свои собственные ресурсы, которые могут быть аккумулированы в случае недобросовестного поведения контрагента. Чем выше данные оценки, тем более вероятно позитивное решение о сотрудничестве. Функционально доверие связано и с экономической, и с социальной эффективностью: оно снижает возможные издержки взаимодействия. Автор придерживается аналитической схемы доверия, разработанной П. Штомпкой, который выделил такие типы доверия: личное (контактное и виртуальное доверие); категориальное (доверие представителям различного возраста, пола, расы, образования); позиционное (доверие социальным ролям); групповое (доверие конкретной группе); институциональное (доверие социальным институтам и процедурам); коммерческое (доверие фирмам, производителям, продукции); системное (доверие социальным системам, порядкам, режимам). Предложенная схема уточняется посредством



введения в анализ демографических, социально-экономических и социально-психологических характеристик индивидов.

**Вторая глава** «Исследование системного, институционального и межличностного доверия в российском обществе» содержит описание методических основ исследования институционального и межличностного доверия в России и за рубежом, автором описан свой эмпирический объект, проведена операционализация понятий, показаны и апробированы методы сбора и анализа данных, представлены эмпирические результаты. Анализ репрезентативных данных по результатам опроса *обобщённого личностного доверия в России*, показал, что мнение «*большинству людей можно доверять*», разделяют 28% россиян. Большая часть россиян (67%) считают, что, имея дело с людьми, надо быть предельно осторожными (рис. 1).

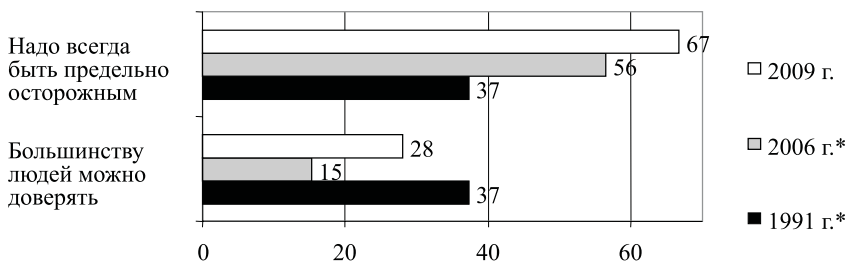


Рис. 1. Динамика обобщённого личностного доверия в настоящее время и в дореформенный период (в % к числу опрошенных).

\*Данные 1991 г. и 2006 г. приведены по источнику [Козырева П.М. Межличностное доверие в контексте формирования социального капитала // Социол. исследования. 2009. №1. С. 45, 50].

Эта мировоззренческая позиция отражает доверие к людям «вообще», безотносительно того, на кого оно направлено. Выделены группы людей «склонные к доверию» и «склонные к недоверию». Наблюдаемая эмпирически динамика снижения уровня обобщённого личностного доверия в российском обществе с 1991 г. достаточно устойчива, что подтверждает вывод П.М. Козыревой о довольно низких показателях взаимного доверия в современном российском обществе. Это свидетельствует о том, что общество, спустя полтора десятка лет с начала радикальных реформ, не смогло восстановить подорванный социальный капитал и находится в раздробленном, мо-

заичном состоянии. Однако рост доли «осторожных» в обществе в период с 2006 по 2009 г. не может быть объяснён лишь проблемами переходного периода. Делается заключение, что закрепляют нарастание «недоверчивости» сами социальные практики. В данной связи важно отметить, что более осторожные респонденты имели больше шансов попасть в более высокий социальный класс и иметь более высокий уровень дохода, то есть **основная гипотеза исследования подтвердилась**. Чтобы понять, насколько россияне доверяют различным социальным институтам, были вычислены средние значения, характеризующие уровень доверия каждому из социальных институтов.

Средние значения частных индексов институционального доверия, рассчитанные по формуле  $I_{д} = (R1*3 + R2*2 + R3*1) / 3 / (1 - R9) * 100$ , приведены на рис. 2. Используются доли ответивших на соответствующие варианты.



Рис. 2. Средние значения частных индексов институционального доверия (И<sub>д</sub>) (100 — все полностью доверяют, 0 — все полностью не доверяют)

Согласно этой шкале, 100 баллов будет соответствовать случаю «Всем полностью доверяю», а 0 баллов «Всем полностью не доверяю». Медианный уровень индекса институционального доверия в российском обществе к 2009 г. составил 45 баллов: доверие к местному правительству и есть медиана институционального доверия. Доверие Думе РФ, милиции, банкам ниже среднего, тогда как выше среднего уровень доверия к социальным службам, здравоохранению, прессе и телевидению, федеральному правительству, науке и технологиям. Таким образом, распространённое утверждение, что уровень

доверия низок практически ко всем социальным организациям в современной России, не подтверждён эмпирически.

В диссертации проведён анализ данных о доверии к власти, проводимые в Тюменской области в 2006 и 2009 гг. по проекту «Социокультурный мониторинг — портрет Тюменской области». Динамика данных показывает, что институциональное доверие постепенно укрепляется, и говорить об отчуждении власти и населения, во всяком случае сейчас, нельзя. Так, по сравнению с 2006 г. суммарный индекс доверия к институтам региональных органов власти к 2009 г. в Тюменском регионе вырос. Для оценки уровня влияния разных факторов на уровень доверия был проведён анализ при помощи критерия  $\chi^2$ , и корреляционный анализ по критерию Спирмена. Статистический вывод такой: склонные к доверию люди чаще доверяют и социальным институтам. Уровень внутренней корреляции параметров доверия, являясь максимально значимым, не слишком высок, его значение колеблется в диапазоне 0,2-0,3. Исключение составляет высокий уровень корреляции как между доверием прессе и телевидению (0,55), так и федеральным, местным правительством и Думой (0,6).

При анализе факторов формирования институционального доверия была построена *схема воспроизводства доверия*: уровень доверия влияет на авторитет и силу власти, что в свою очередь определяет эффективность внедрения принимаемых решений, от этого в свою очередь зависит уровень жизни и степень удовлетворённости жизнью, а это определяет уровень доверия. Схема воспроизводства может работать как в сторону доверия, так и в сторону недоверия. Результаты анализа ключевых факторов, влияющих на институциональное доверие, показали, что в настоящее время в России эта *схема работает на воспроизводство недоверия*. Эмпирически показано, что социоструктурные характеристики сами по себе не определяют уровень институционального доверия (статистическая устойчивость связи низка), но, безусловно, влияют на него (табл. 1).

Институциональное доверие сильнее, чем личностное, зависит от возраста, но общего тренда нет, колебания носят волнообразный характер.

Институты, к которым с возрастом тренд доверия положительный — в основном социально-политические: правительство, Дума РФ, СМИ. Уровень доверия к науке и технологиям — самый высокий по всей выборке, но снижается с возрастом, образования и со-

циального положения. Уровень доверия к безопасности, негосударственным организациям, милиции, банкам колеблется, хотя тренда не имеет. Эти данные показывают отличия структуры институционального доверия от межличностного, когда не было выявлено явных социоструктурных различий.

Таблица 1.

**Факторная структура частных индексов  
институционального доверия (100 — все полностью доверяют,  
0 — все полностью не доверяют)**

	Милиция	Федеральное правительство	Местное правительство	Дума РФ	Негосударствен- ные организации	СМИ	Социальные институты	Наука и технологии	Безопасность
<b>Пол</b>									
Мужской	41	49	44	41	35	51	53	68	41
Женский	46	55	46	43	35	54	57	68	36
<b>Образование</b>									
Начальная, или незаконченная сред- няя школа	49	56	49	47	34	57	61	66	42
Средняя школа	45	53	45	43	35	54	56	68	41
Четырехлетний кол- ледж, университет	41	49	43	40	34	49	52	69	37
<b>Текущий уровень жизни</b>									
Высший класс	56	67	56	50	52	63	66	77	41
Средний класс	44	53	47	43	35	55	56	69	41
Нижний класс	42	51	41	41	34	52	52	64	34
<b>Размер и тип населённого пункта</b>									
500,000+	38	49	42	38	35	51	54	73	38
100,000-500,000	44	54	50	45	37	49	55	66	37
до 100,000	45	64	58	48	39	50	51	63	32
50,000+	43	47	45	37	33	55	55	68	39
25,000-50,000	41	51	41	46	34	53	48	61	38
10,000-25,000	36	54	36	42	34	54	54	68	36
Поселение сельско- го типа	50	55	46	43	36	56	59	66	41

Кластерный анализ структуры доверия по регионам обнаружил сильные различия, что, однако, противоречит выводам известным специалистам по доверию Н.М. Лебедевой и А.Н. Татарко А.Н., согласно которым «основные различия в уровне доверия ... мало зависят от региона проживания»<sup>6</sup>. В диссертации выделены регионы с высоким уровнем межличностного и высоким уровнем институционального доверия (Уральский ФО), «срединная группа регионов» (Центральный ФО, Сибирский ФО, Приволжский ФО, Южный ФО), регион со средним уровнем межличностного и низким уровнем институционального (Северо-Западный ФО), регион с низким уровнем межличностного и высоким уровнем институционального доверия (Дальневосточный ФО). Рассмотрим ответы респондентов по доверию к российским банкам (рис. 3).

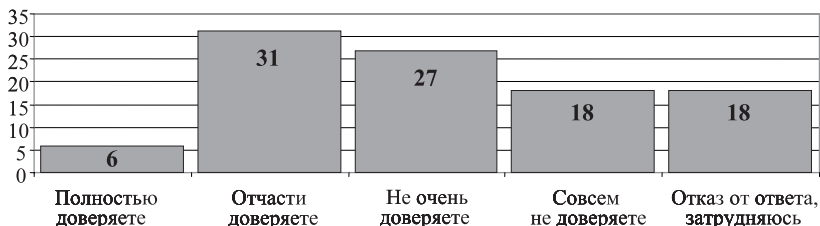


Рис. 3. «Насколько Вы доверяете российским банкам», % от числа опрошенных.

Банк — это институт общества, как и милиция, и правительство; поэтому доверие к российским банкам обозначено как вид институционального доверия. «Совсем не доверяют» российским банкам 18% респондентов, 27% «не очень доверяют», 18% затруднились с ответом. Всё это демонстрирует «скорее недоверие» россиян к банкам. Индекс доверия к российским банкам равен 36 баллам — самый низкий уровень доверия из всех институтов, кроме доверия к негосударственным организациям и безопасности пищевых продуктов (0 — полное недоверие, 100 — полное доверие), рис. 2.

Выявляя, чем определяется высокий или низкий уровень доверия к российским банкам, было выяснено, что только 12% респондентов

<sup>6</sup> Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности и социальный капитал как основа социально-экономического развития // Journal of Institutional Studies. 2010. Т. 2. № 1. С. 26. (Выборка данного исследования равна N = 903, но четко не указана региональная представленность респондентов).

считают российские банки надёжными, еще 23% считает, что «надежные банки — это и российские, и иностранные, 30% россиян считают надежными только иностранные банки. С другой стороны, утверждение «приносят пользу российской экономике» относят к российским банкам 37% респондентов, по мнению 21% это мнение относится и к российским, и к иностранным, и лишь 4% относят это мнение к иностранным банкам (см. рис. 4). Проведенный факторный анализ показал, что роль банков в экономике имеет высокий уровень поддержки и самый высокий уровень корреляции с обобщенным доверием. В сознании россиян разделяется доверие к банкам «вообще», когда банки по их мнению надёжны для государства и экономики в целом, но не для них лично.



Рис. 4. «Какие суждения, по Вашему, наиболее подходят к российским или иностранным банкам»

Решение об оказании личного доверия обуславливают ресурсы индивида (социальные, материальные, культурные, личностные). Продемонстрирован познавательный потенциал разработанной типологии доверия, трактовки готовности совершения доверительного действия. В данном диссертационном исследовании автором разра-

ботана и представлена операциональная схема изучения и анализа феномена доверия (см. рис. 5).

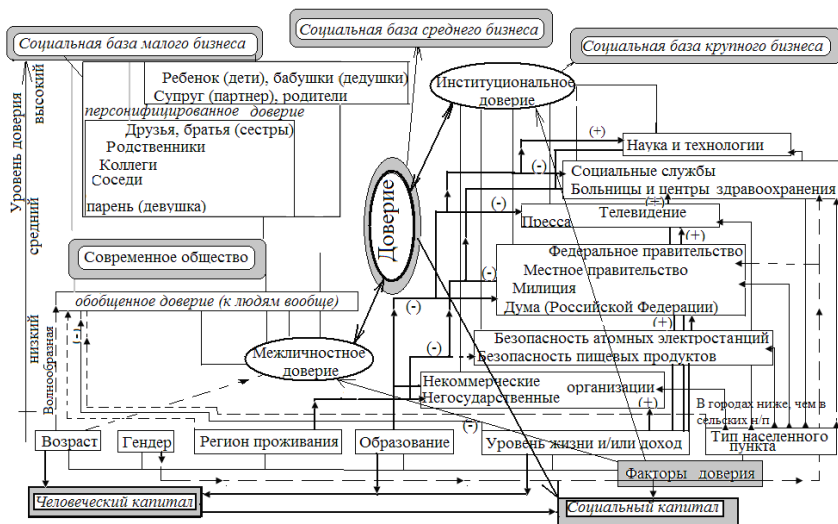


Рис. 5. Общая авторская операциональная схема изучения и анализа феномена доверия ((+) повышательное влияние; (-) понижательное влияние)

В *Заключении* представлены выводы по проведённому исследованию.

### Основные положения диссертации опубликованы в следующих работах:

#### Статьи в журналах, рекомендованных ВАК РФ

1. Факторная структура личностного и институционального доверия / Ромашкин Г.С. // Вестник Тюменского государственного университета. 2010. №4. С. 69-72. — 0,4 п.л. — авторские.
2. Доверие как элемент социального капитала в современной России (компаративистский анализ) / Давыденко В.А., Латов Ю.В., Ромашкин Г.С., Сасаки М. // Мир России. — 2010. №2. С. 83-102. — 1,0 п.л. / 0,25 п.л. — авторские.
3. Факторная структура параметров личностного и институционального доверия (опыт эмпирического анализа) / Давыденко В.А., Ромашкин Г.С. // Terra Economicus — Экономический вестник Ростовского гос. университета — Ростов-на-Дону. 2010. №3. С. 134-142 — 0,8 п.л. / 0,4 авторские.

## Глава в коллективной монографии:

4. Методология и анализ корпоративной культуры по российским данным / Е. Андрианова, Е. Гайдаржи, В. Давыденко, Д. Дряхлов, И. Монастырская, Г. Ромашкин / В кн.: Корпоративная культура: проблемы и тенденции развития в мире и в России / Институт социально-политических исследований РАН. — М.: Наука, 2010. С. 96-185. / 5,6 п.л. — 1,2 авторские.

## Статьи

5. Institutional and interpersonal trust as an indicator of the health of modern society / Voronov V., Romashkin G. / *Ekonomia i Zarzadzanie (Economy and Management)*. Tom III (1) 2011. Poland: Bialystok. P. 7-12.

6. Доверие как индикатор здоровья экономики и общества / Воронов В., Ромашкин Г. / **Strategies of Interregional Economic Integration Development in The Context of The EU**. Abstracts of The International Scientific Conference. Daugavpils: Daugavpils University Academic Press "Saule", 2010. P. 49-50. — 0,1 п.л. авторские.

7. Потребительское поведение домохозяйств Латвии в контексте стран Евросоюза: сравнительный анализ и оценка. / Воронов В.В., Ромашкин Г.С. // Новая экономика. №2 [56], октябрь 2010. Республика Беларусь, Минск. С. 14-18 / 0,5 п.л. — 0,2 авторские.

8. Институциональное и личностное доверие как модернизационный ресурс / Ромашкин Г.С. // В сб.: Модернизация регионов России: инвестиции в инновации. Материалы IV Международной науч.-практ. конференции. 15.10.2010. — Астраханский госуд. инж.-строит. институт. 2010. С. 127-130. — 0,2 авторские.

9. Институциональное доверие: путь к процветанию или доверчивость? / Ромашкин Г.С. // В сб.: Экономические и экологические проблемы в меняющемся мире. Материалы Международной науч.-практ. конференции. Тюменский гос. ун-т. 11-12 ноября 2010 г. С. 215-220. — 0,3 авторские.

10. Факторы институционального доверия / Ромашкин Г.С. // Социокультурная динамика регионов в условиях финансово-экономического кризиса. VI Всероссийская науч.-практ. конференция по комплексной программе «Социокультурная эволюция России и её регионов» — Ульяновск: Ульяновский гос. университет. 2010. С. 332-336. 0,45 п.л. — авторские.

11. Взаимодействие между корпоративной культурой и эффективностью менеджмента доверия / Давыденко В.А., Ромашкин Г.С. // Proceedings of the 51 st International Scientific Conference of Daugavpils University. Volume



2. Daugavpils: Daugavpils University Academic Press "Saule". 2010. P.144-157. 1,0 / 0,5 п.л. — авторские.

12. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России // Давыденко В.А., Латова Н.В., Латов Ю.В., Ромашкин Г.С., Сасаки М. / *Journal of institutional studies* (Журнал институциональных исследований). Т.1. №1. 2009. С. 20-35. 1,2 / 0,2 п.л. — авторские.

13. Социальные индикаторы: измерение на примере Тюменской области / Давыденко В.А., Ромашкин Г.С. // Ежегодный научный сборник Международного института финансов, управления и бизнеса. Выпуск № 5. Издательство Тюменского государственного университета. 2009. С. 285-290. — 0,4 п.л./ 0,2 авторские.

14. Институциональное и межличностное доверие: социокультурный аспект / Ромашкин Г.С. // Социокультурные основания стратегии развития регионов России: материалы V Всероссийской научно-практической конференции по программе «Социокультурная эволюция России и ее регионов». Смоленск, 6-9 октября 2009 г. / Смоленск: «Универсум», 2009. С. 139-141. — 0,3 п.л. авторские.

15. Доверие как элемент социального капитала современной России / Давыденко В.А., Латов Ю.В., Ромашкин Г.С., Сасаки М. // Материалы Тюменского социологического Форума 15-16 октября 2009 г. — Тюмень: Тюменская обл. Дума, ТюмГУ, 2009. С. 55-66. — 1,0 / 0,2 п.л. — авторские.

16. Корпоративная культура как фактор достижения долгосрочной эффективности области / Ромашкин Г.С. // Материалы XI междуна. конференции «Культура, личность, общество в современном мире: методологии, опыт эмпирического исследования. Ч.1. Екатеринбург: Минитополаборатория факультета политологии и социологии УрГУ, 2009. С. 35-39. — 0,2 п.л. авторские.

17. Взаимодействие между корпоративной культурой и эффективностью менеджмента / Давыденко В.А., Ромашкин Г.С. // Тезисы 51-й междуна. конференции Даугавпилсского университета. — Даугавпилс: Даугавпилсский ун-т. 2009. С. 119-121 — 0,3 / 0,15 п.л. авторские.

18. Информационные потоки в социальных группах / Ромашкин Г.С., Ромашкина Г.Ф. // В кн: Математические методы и модели в управлении, экономике и социологии. Сборник научных трудов. Вып. 2. Тюмень, Изд-во ТюмГНГУ. 2005. С. 208-218. 0,8/ 0,4 п.л. авторские.

Подписано в печать 18.02.2011. Тираж 100 экз.  
Объем 1,0 уч. изд. л. Формат 60x84/16. Заказ 189.

---

Издательство Тюменского государственного университета  
625003, г. Тюмень, ул. Семакова, 10  
Тел./факс (3452) 46-27-32  
E-mail: izdatelstvo@utmn.ru