

ВОПРОСЫ СОЦИОЭКОНОМИКИ

Повседневное межиндивидуальное безличное доверие как фактор хозяйственной деятельности

В.Б. ЗВОНОВСКИЙ

Предметом данного исследования является повседневное доверие, т. е. не какой-либо единовременный акт доверия, например голосование за политическую партию, а повседневная уверенность в соблюдении некоторых условий взаимодействия. Именно такой тип доверия делает возможным планирование экономической деятельности, поскольку длящаяся во времени транзакция требует от ее участников взаимного доверия.

В последние годы категория доверия все более актуализируется в социальном и гуманитарном знании. Этот процесс стал одним из следствий взаимного проникновения понятий экономики и социологии. С одной стороны, экономистов во все большей степени интересует то, каким образом навыки и знания, приобретенные людьми в повседневной жизни, влияют на их хозяйственную деятельность [Becker 1975; Кузьминов 2006, с. 89–90]. Эти навыки, как и культура в целом, не являются «чем-то внешним по отношению к хозяйственной сфере», они во многом определяют экономическую деятельность как по формам, так и по интенсивности [Норт 1997, с. 7; Радаев 2003, с. 44]. От анализа вклада образования, здоровья сотрудников компаний в стоимость конечного продукта экономика и экономическая социология пришли к необходимости анализа «социального капитала» как совокупности социальных сетей, социальных норм и доверия, создающих условия для координации и кооперации ради достижения взаимной выгоды» [Патнем 1995].

С другой стороны, социологи все чаще задумываются над тем, каким образом способность людей объединяться в один коллектив ради достижения общей цели может дифференцировать различные социальные группы и целые общества в пространстве и во времени по формам их экономического поведения [Coleman 1988]. Способность к таким ассоциациям определяется наличием «внутри сообщества норм и ценностей, разделяемых всеми его членами, а также от готовности подчинить свои интересы интересам группы. Результатом общих норм и ценностей становится взаимное доверие» [Фукуяма 2004, с. 26].

Основной проблемой в анализе взаимного влияния капитала в его традиционном, преимущественно экономическом, понимании и социального капитала является процесс доступа к ресурсам акторов, включенных в те же самые соци-

альные сети, в которые включен индивид. Сюда же относится и более эффективное использование собственных ресурсов. Взаимное предоставление ресурсов является фактором, отражающим степень доверия в существующем обществе [Гидденс 1995].

Типология доверия

Типология доверия может строиться по нескольким основаниям. Во-первых, в зависимости от субъектов отношений доверия: на межиндивидуальное и институциональное доверие, т. е. доверие между индивидами и доверие индивидов социальным институтам и их представителям. Во-вторых, в зависимости от того, связывают ли эти отношения людей непосредственно друг с другом или они видят эту связь лишь как следствие своей принадлежности к более широкой социальной общности – доверие личное и безличное. Личное доверие есть отношения знающих в той или иной степени друг друга людей, второе, напротив, – доверие неизвестных до настоящего момента друг другу людей (и возможно, так и не узнающих друг друга).

Статья посвящена проблеме повседневного доверия, вопросу о повседневной уверенности людей в соблюдении определенных условий взаимодействия. Например, в том, что водитель автомашины не станет ездить по тротуару, даже если это ему не угрожает какими-либо санкциями. Именно такой тип доверия делает возможным планирование экономической деятельности, поскольку длящаяся во времени транзакция требует от ее участников взаимного доверия [Brenner 1994, p. 83].

К сожалению, в социологической теории не нашлось пока достойного места безличному доверию как важному элементу социальной жизни. Социологи чаще говорят о личном доверии между отдельными индивидами или институтами, т. е. об отношениях между состоявшимися партнерами. Так, В. Радаев описывая сложившийся рынок в контексте теории социальных сетей называет его «совокупностью *устойчивых* [выделено мной. – В. З.] связей между участниками рынка». «Эти связи помогают... повышать степень доверия», т. е. доверие есть отношение, возникающее в результате совместной деятельности между двумя определенными индивидами или (и) институтами.

Развивая такой подход к категории доверия, Радаев утверждает, что «к формированию социального капитала в форме доверия и деловых репутаций» [Радаев 2003, с. 37] ведет функционирование именно структурно укорененных связей, по сути дела, отказывая в этом «случайным рыночным связям» [Там же, с. 34]. В результате доверие в социальных взаимодействиях оказывается или врожденным [Гидденс 1995; Эрикссон 1996], или закрепленным практически документально, что, вообще говоря, указывает отчасти как раз на недоверие между партнерами.

Об этом же рассуждает П. Бурдьё, описывая социальные взаимодействия на рынке символического капитала. Если в докапиталистической истории воспроизводство социальных отношений реализовывалось в ходе систематических образовательных стратегий и толкало агентов совершать постоянную работу по поддержанию межличностных отношений, то в современный период, когда

личные связи между индивидами ослабевают, основную роль в поддержании социального взаимодействия играют уже институциональные механизмы, закрепленные в государственных институтах. [Бурдые 2005, с. 111]

Безличное доверие является одним из важнейших элементов социально-экономического развития современного (модерного и постмодерного) общества. Хозяйственные субъекты регулярно вступают между собой в контакт, не имея друг о друге ни малейшего представления до этого контакта. Значение личных, очных встреч в бизнесе возрастает во всем мире, что лишь доказывает, что повседневная практика заставляет работников вступать в ежедневные контакты с людьми, о которых ранее они ничего не знали и не могут быть уверены в том, как те выполнят взятые на себя обязательства и выполнят ли вообще. Следовательно, они вынуждены доверять людям, не зная их, опираясь исключительно на внешние и формальные признаки, в том числе на принадлежность человека к определенной культуре.

Не отвергая всего того, что сказано и написано о структурированном и институализированном, т. е. сложившемся, доверии между людьми, мы полагаем, что большую практическую значимость имел бы анализ *складывающихся* отношений доверия, т. е. доверия по преимуществу безличного.

В экономической теории, в частности в институциональной экономике, типология доверия строится, исходя из интенциональности этого доверия [Институциональная экономика 2006, с. 407]. Так, вертикальным¹ называется тип доверия в отношении социальных институтов. Под горизонтальным доверием понимается доверие, направленное на социально близкого, а значит, лично знакомого партнера. Наконец, для безличного доверия используется термин «обобщенное доверие». Последний следует признать неудачным, поскольку создает иллюзию «обобщения» всех типов доверия, что, очевидно, противоречит принципу типологии, и предпочесть ему термин «повседневное межиндивидуальное безличное доверие».

Такая типология доверия отчасти пересекается с используемыми в социологии. Так, С. Барсукова различает три вида доверия: межличностное, являющееся побочным продуктом дружбы и приятельства; деперсонализированное, складывающееся в результате функциональной взаимозависимости; и обобщенное доверие, представляющее собой совокупность предположений индивида о других участниках социального взаимодействия [Барсукова 2004]. В этом случае именно третий и, отчасти, второй типы представляют собой безличное доверие, что в целом созвучно нашему пониманию.

Другое дело, что автор этой типологии полагает сетевое доверие, т. е. доверие участников сетевого социального взаимодействия, чрезмерно рациональным, основанным лишь на поиске личной выгоды или вынужденным под угро-

¹ Этот термин в целом является вполне удачным, хотя очевидно, что далеко не все институты, в той или иной степени регулирующие отношения доверия, размещаются по иерархическому принципу – сверху вниз. Так, институт семьи оказывает определяющее воздействие на социальную жизнь, в том числе хозяйственную практику, но он не размещен «над» индивидом или «под» ним.

зой санкций. «По сути, доверяют не индивиду, а тому окружению, которое сумеет вынудить индивида соблюсти обязательства сделки» [Там же, с. 136]. Но ведь человеку свойствен не только оппортунизм, но и удовлетворение от самого социального, да и личностного взаимодействия, ему может просто нравиться находиться в коллективе, принадлежать к более широкому обществу.

Человек не настолько рационален, как принято считать в классической экономической науке [Веблен 1984], у него есть совершенно не экономическое отношение к членам своей семьи, городу, где он живет, стране, в которой он работает, и массе других субъектов вполне активного взаимодействия. При этом имеется в виду не только, и даже не столько следование моральному императиву помощи незнакомому человеку, сколько именно повседневное доверие, потребность индивида в собственной принадлежности к широкой социальной группе и к активному участию в социальных контактах.

Конечно, участие в сетевых сообществах, в которых циркулирует информация о вариантах наиболее выгодного использования «обычного» капитала и где низки связанные с ними транзакционные издержки, дает индивиду существенно большие возможности для хозяйственной деятельности [Whitley 2001, p. 73–99]. Но человеческий капитал, помимо навыков и знаний, состоит в способности людей составлять друг с другом некоторую общность, что, в свою очередь, является отражением готовности подчинять свои интересы интересам группы [Coleman 1998, p. 34]. Основой же такой готовности является взаимное доверие, складывающееся как результат общих интересов и ценностей.

Именно такое понимание доверия является предметом исследования Ф. Фукуямы, изложенного в его книге «Доверие». Согласно ему, доверие – это условие экономической эффективности, позволяющее группе «индивидов, которые, имея этическую общность в качестве фундамента, открывают для себя перспективу эффективного совместного труда» [Фукуяма 2004, с. 45]. Он оговаривает, что базовая концептуальная модель рационального и корыстного поведения человека работает в восьмидесяти процентах случаев. Остальные двадцать объясняются глубокой укорененностью экономической жизни в жизни социальной, на что указывал еще А. Смит.

Доверие по Фукуяме – это возникающее у членов общества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к окружающим, в согласии с некоторыми общими нормами. Причем он отмечает, что ожидаемое нечестное поведение не ведет к доверию. Доверие, цитирует он М. Вебера, всегда возникало в истории не как результат рационального выбора, а как результат религиозного навыка. Центральный тезис книги аналогичен веберовскому: некоторые этические навыки, а именно предрасположенность людей к стихийному объединению, имеют решающее значение для созидания богатства [Там же, с. 72].

Дело в том, что личное доверие, связывая знакомых между собой индивидов, многократно увеличивает доступные им ресурсы, а значит, и возможности их дальнейшего преумножения. Однако недоверие ко всем лично им незнакомым оставляет всех их вместе в некотором более или менее широком социальном круге, не позволяя выйти за его пределы. Рано или поздно доступные таким

образом ресурсы будут ограничивать возможности социума отвечать на внешние и внутренние вызовы, снижая его конкурентоспособность и устойчивость [см., например, Кузьминов 2006, с 16].

В то же время ресурсы, которыми располагают другие социальные сегменты или находящиеся в других территориальных зонах, позволяют существенно увеличить возможности дотеле ограниченных социальных групп и целых социумов [Humphrey, Schmitz 1998, p. 33]. Экономическая и хозяйственная целесообразность склоняет акторов прибегать к использованию новых, незнакомых кластеров социальных сетей, поскольку они пролагают «путь к новым контактам и дополнительным источникам информации» [Радаев, 2003 с. 35]. Доверие здесь становится важнейшим катализатором экономического развития и роста благосостояния общества, социальным капиталом, т. е. определенным потенциалом общества или его части, возникающим как результат наличия доверия между его членами [Там же, с. 52].

Российская специфика доверия

Можно выделить две составляющие российской специфики доверия. Первая составляющая – это особенности, сформировавшие отношения доверия в досоветский период. Ко второй можно отнести продукты советского и постсоветского развития межиндивидуальных отношений.

Традиционно считается, что уровень доверия между людьми, жившими в царской России, был невысоким. Для демонстрации этого уровня исследователи [Радаев 2003, с. 191, Бродель 1995, с. 467] приводят высокие проценты по кредитам. Более того, величина обеспечительного залога по кредиту была настолько велика, что «выгода, предусматриваемая уговором, имела меньшее значение, чем захват залога...». Конечно, это указывает на очень невысокий уровень доверия, причем именно в том, что касается доверия в хозяйственной деятельности.

Среди факторов, влияющих на формирование атмосферы доверия в социальных взаимоотношениях, важнейшими являются семья, государство и религия (в нашем случае – православие).

Для России не был характерен майорат. Усилия Петра I сохранить хотя бы имения дворян в руках одного наследника после смерти главы семейства не увенчались успехом. В крестьянских хозяйствах вплоть до 1917 г., когда наследование было вообще отменено, сохранилось долевое распределение наследуемой земли. В начале XX в. младшие братья крестьянина формально не вытеснялись с земли, но доля пашни, приходящаяся на каждого жителя деревни, все сокращалась [Пайнс 1994, с. 106]. В таких условиях накопление богатства в семьях и передача его от поколения к поколению были чрезвычайно затруднены.

В этом российская семья, ее внутренние взаимосвязи и хозяйственная практика сходны с отношениями внутри индийской или китайской семей с их неустойчивостью и постоянным стремлением к дроблению и независимости младших сыновей [Пайнс 1994, с. 108; Фукуяма 2004, с. 300]. Даже уменьшение благосостояния отсоединявшихся членов семьи не останавливало их стремления к хозяйственной самостоятельности. Казалось бы, для российского крестьянина

круг доверия, внутри которого он мог бы вести эффективное хозяйство, был минимальным.

Тем не менее влияние крестьянской общины на все формы социального взаимодействия было огромным. «Общинные порядки связывали крестьян многочисленными взаимными обязательствами, ставили их в положение взаимной зависимости, а совместный труд и отдых вырабатывали в них чувство сильной привязанности и духовной близости» [Миронов 2004, с. 456]. За пределы общины крестьяне выходили очень редко (например, на отхожие промыслы), и при этом они не могли опираться на сложившиеся в ней социальные взаимосвязи. Община не то чтобы защищала своих членов от государства, подобно тому как это делала китайская семья [Фукуяма 2004, с. 300], она, скорее, избавляла государство от контактов со своими членами, беря на себя обязанность поставлять рекрутов и платить налоги.

Причиной такого положения дел было то, что с государством и его агентами подданные российской короны встречались очень редко [Горская 1991, с. 112], в частности крестьянство имело дело почти во всех случаях своей жизни с выборными своей общины [Миронов 2004, с. 439]. У российского государства хронически не хватало человеческих и материальных ресурсов содержать сколько-нибудь значительный бюрократический аппарат. С другой стороны, российский крестьянин не создавал такого богатства, которое могло бы заинтересовать государство. Отчасти этому же служили и отмеченные Б. Мироновым одни из важнейших принципов общинной жизни: «умеренность труда» и «согласие по всем общественным вопросам». По сути дела это – предтеча позднейшего советского принципа «Не высовывайся!». Приверженность ему позволяла не только сохранять социальный мир в общине, но и удерживать государство от вмешательства во внутриобщинную жизнь. В результате хозяйственная деятельность общины была направлена на простое воспроизводство, а не на расширенное не только в силу отсутствия ценности богатства, но и в целях избежания фискальных угроз.

Представление крестьянина о государстве можно охарактеризовать, скорее, словом «опасение», чем словом «доверие». Повседневная хозяйственная деятельность в России, в первую очередь среди крестьянства, осуществлялась между малым кругом доверия собственной семьи, стремящейся по своему составу к брачной паре и ее незамужним и неженатым детям, и общиной, требовавшей от своих членов прозрачности, можно даже сказать публичности, личной жизни и представлявшей собой своеобразный широкий круг доверия. При этом под доверием членов общины в хозяйственном смысле понималось умеренность труда и умеренность получаемого от него богатства. Весь уклад этой жизни был направлен на подавление всех попыток стать заметным(и) на общем фоне и возбудить фискальные аппетиты государства. Соответственно выход за пределы широкого круга приводил к необходимости, по крайней мере, учета потребностей государства в налогооблагаемой базе.

После эмансипации 1861 г. отношения доверия внутри крестьянской общины, т. е. внутри внешнего круга доверия, стали интенсивно разрушаться. Известный защитник общины Г. Успенский писал: «Состоятельные и слабые – две

довольно ясно обозначенные деревенские группы – не позволят осуществиться выгодному для всех делу. Слабые боятся, что состоятельные в большей степени воспользуются выгодами от сделки, чем они, и не дают своего согласия. И так во всех делах. Все вместе, но никто не верит друг другу», имея в виду, что социальные отношения внутри общины по-прежнему не отличались высоким уровнем доверия [Успенский 1951, с. 128–129]. Аналогичные процессы, включавшие в себя разрушение сословных корпораций и освобождение предпринимательской инициативы, происходили и в российских городах.

Круг доверия, отражающийся в размере повседневно действующей хозяйственной единицы, сократился до того, что чуть выше мы назвали малым кругом доверия. И именно этот круг становился все более эффективным предприятиям. При этом в целях борьбы с общиной (бывшим большим кругом доверия) он вынужден был прибегать к помощи государства. В целом большая роль государства в период становления российского капитализма отмечается многими исследователями [Gerschenkorn 1992, p. 122].

Процесс формирования круга доверия, в который входили члены семьи, и противоположный процесс – разрушения таких отношений с ближайшими членами территориальных (общины) и сословных корпораций не был завершен к началу советского периода (к 1917 г.). Но процессы разрушения большого круга доверия в крестьянской среде, стартовавшие после отмены крепостного права, продолжали действовать и после прихода к власти большевиков [Миронов 2003, с. 483]. Они были приостановлены административными и силовыми мерами советского государства, осуществившего через коллективизацию возврат к общинному кругу повседневного доверия, когда оно было уже утрачено и представляло собой удел экономически слабых и социально аутсайдерских групп сельского населения страны. Индустриализация же стала путем формирования значительно более широкого круга доверия, способного охватить население всей страны. И этот процесс формировал вторую составляющую российской специфики доверия, о которой чуть ниже.

Другую специфическую черту российской хозяйственной практики сформировало православие, которое по ряду причин отличалось «несколько безличным отношением к проблемам повседневной хозяйственно-экономической жизни» [Коваль 2003], а труд не имел высокого ранга значимости. Если протестантизм исходил из того, что труд и есть молитва, то православие допускало отвлечение от труда во имя молитвы. А в народном православии, реально управлявшем экономическим поведением, труд во время религиозного праздника прямо запрещался [Миронов 2003, с. 453].

Существенным императивом для повседневной хозяйственной деятельности является воспитанное православием смирение, которое требует от человека не бунта и протеста, а поиск внутренних, доступных здесь и сейчас, ресурсов. Естественно, что в таких условиях борьбы с внешними обстоятельствами требуется крайне невысокий уровень безличного доверия. Если культивируется уход от формальных правил и регуляций, реально способствовать росту благосостояния может только личное, проверенное в делах доверие к партнеру [Шкаратан, Карачаровский 2002, с. 24]. А безличное доверие и излишне, и может быть источником опасности.

Отстраненное отношение православия к повседневной хозяйственной практике по сути дела лишало последнюю внутреннего регулятора и контроля. Поэтому контроль над хозяйственной деятельностью осуществлялся либо общиной, либо сословной корпорацией, либо (в советский период) государством. Когда же этот контроль ослаблялся, последняя, начисто лишённая религиозных регуляторов, оказывалась вне морали. При этом первой жертвой ослабления государства становится само государство: «его можно обманывать, у него можно красть, обещания, данные государству, можно не выполнять». В оправдание нарушений договора государство объявляется ненадежным партнером, «чьи действия непредсказуемы и лишены ясной логики» [Барсукова 2004, с. 127]. Разумеется, это относится прежде всего к советскому периоду хозяйствования, но и в постсоветское время он довольно распространен [Звоновский 2003, с. 54–55].

В условиях российских реформ 1990-х годов, когда разрушились одни социальные институты, в том числе институты государственного контроля, и еще не возникли новые, регулирующие социальные отношения, базой деловой активности стали персональные контакты, основанные на личном доверии. А описанный выше уход «от государства» работники и работодатели делали совместными усилиями: через теневую занятость, «черную кассу» и иные не просто не регулируемые законодательством, а прямо им запрещенные способы. Аналогичные факторы экономического роста находят на современных итальянских предприятиях Фукуяма [Фукуяма 2004, с. 185].

Доверие в советском обществе

Советскому обществу от предшествовавшего достался в наследство по преимуществу узкий круг доверия, сжавшегося практически до пределов малой семьи. В короткий срок социалистическое государство смогло не просто реанимировать прежние отношения доверия, охватывавшие большие группы людей, но воспроизвести их с потрясающей свежестью и новизной.

Рабочий класс, который быстро, в течение одного-двух десятилетий, стал новым главным классом, был буквально вырван из деревни. Новой «семьей» стал для нового российского (советского) рабочего коллектив предприятия. К такому тождеству семьи и коллектива призывала коммунистическая партия и ее идеология, подкрепляя это соответствующими образами в кино («Трактористы», «Большой путь», «Член правительства» и др.), литературе («Цемент»), архитектуре (квартиры домов в Москве, спроектированных Карбюзье, не имели кухню).

Очень быстро фигура старого российского рабочего, жившего хотя и в лачуге, но в отдельном жильё («Мать» Горького), растворилась в огромной массе советского рабочего класса, жившего в бараках как одна большая семья (фильм «Девчата»). Даже в более позднее время, в период массового жилищного строительства советский человек жил в настолько стесненных (по западным меркам) условиях, что ему не приходилось рассчитывать на сохранение некоторых аспектов своей личной жизни в тайне [Shlapentokh 1989, p. 181].

Работнику не гарантировалась пожизненная занятость, как на японских (правда, частных) предприятиях, но фактически он мог рассчитывать на нее, отдавая в обмен лишь свое рабочее время (хотя мог работать и более 8 часов).

Увольнение с работы понималось как разрыв, развод с коллективом и поэтому использовалось как крайняя мера². Теперь круг первичного доверия включал в себя именно производственную, рабочую семью, трудовой коллектив. И в этом смысле государство в целом рассматривалось как воображаемая, но понимаемая как своя, Большая семья.

Более того, советское государство вполне осознанно разрушало всех возможных конкурентов своей монопольной власти – местное самоуправление, независимые профсоюзы, религиозные группы и секты, не говоря уже о политических партиях и гражданских союзах. В результате «к концу 1930-х годов Советский Союз пришел с “отсутствующей серединой”, т. е. острым дефицитом крепких, сплоченных и устойчивых объединений в промежутке между государством и семьей: государство было как никогда мощным, население представляло собой массу разобщенных людей и семей» [Фужуяма 2004, с. 100].

Естественно, что ослабление власти государства самым радикальным образом сказывалось на производственной дисциплине, а его разрушение в СССР в 1980–1990 годов – на практиках самостоятельной хозяйственной деятельности. Люди, воспитанные в советский период и не имевшие навыков совместной деятельности в отсутствии государственного принуждения, оказались весьма эгоистичными и оппортунистичными в своем социальном поведении, в том числе и экономическом³.

В начале 1960-х годов с возникновением массовой жилой застройки в городах СССР рабочие и служащие предприятий смогли получить отдельные квартиры, вести отдельное от своего предприятия (семьи) домашнее хозяйство. Даже незначительная автономизация именно личной жизни от всего пласта тоталитарного устройства общества привела к запуску невидимых глазу, подспудных процессов модернизации общественной жизни в стране [Touraine 1992, р. 237], которые в свою очередь разрушали советскую систему доверия.

Более того, не справляющееся с задачей снабжения рабочего класса предметами потребления, в том числе первой необходимости, государство предоставило им еще и дачные участки с приусадебным хозяйством. Естественно, что советская система доверия, возникшая на первом этапе индустриализации, стала разрушаться, поскольку человек теперь стал укреплять свою семью и, как следствие, свое домашнее хозяйство, разрушая хозяйство общее, коллективное, расположенное на его предприятии («тащи с работы каждый гвоздь, ведь хозяин, а не гость!»).

В результате вся система доверия советского типа профанировалась. С одной стороны, государство продолжало укреплять рабочий коллектив как семью, за-

² Различные стахановские и прочие подвиги с их кратными увеличениями выработки помимо прочего демонстрируют то, основная масса работников придерживалась принципа умеренности в труде. Поэтому увольнения были не формой борьбы за эффективный труд, а средством борьбы за гомогенность рабочей силы: увольняли только так называемых злостных нарушителей трудовой дисциплины.

³ В этом смысле их поведение можно сравнить с другими обществами, где отношения доверия охватывали лишь малую семью и исключали более широкие общественные и хозяйственные союзы, например, с обществами КНР, Сингапура и Тайваня [Фужуяма 2004, с. 156].

ставляя предприятия содержать детские сады, целые колхозы, дома культуры и прочую инфраструктуру. С другой стороны, оно провозгласило семью ячейкой общества и способствовало укреплению домашнего хозяйства, что разрушало «заводскую семью». Люди потеряли ориентиры и часто путали свое и принадлежащее предприятию, хотя хорошо различали свое и чужое, принадлежащее соседу [Барсукова 2004, с. 126]. Более того, происходила «сакрализация» воровства, ведь речь шла «не о банальной краже, а о восстановлении справедливости».

В принципе Большая семья и эмоционально, и хозяйственно может быть весьма привлекательна для общества на более или менее длительном промежутке развития. Для решения экономических проблем, особенно в период ускоренной индустриализации, значимо и количество действующих совместно людей. Тем не менее рост возможностей индивидуального накопления слишком быстро пришел в противоречие с основополагающим принципом советского образа жизни, для которой первичной идентичностью индивида выступал трудовой коллектив. В значительной степени это противоречие стало отложенным следствием процесса приватизации хозяйственной жизни, освобожденной реформами 1860-х годов.

Особенно чувствительна к рассогласованию ориентиров молодежь. Для нее также значима коммуникативная составляющая социального взаимодействия, усиливающаяся с численным ростом социальной группы, к которой принадлежит молодой человек. В начале «приватизации» семьи и отношений доверия молодежь стремилась удержать разрушавшийся круг доверия, направляясь покорять целину, делать научные открытия («Иду на грозу»), на комсомольские стройки, в туристические походы («Как здорово, что все мы здесь сегодня собрались»).

Но уже в 1970-е годы движение студенческих строительных отрядов было откровенным способом построить свое личное, индивидуальное благополучие. Это вовсе не значит, что прежнее отношение доверия, основанное на примате круга доверия, включавшего «заводскую семью» (а в предельном выражении – все государство), отмерло, просто старая система доверия стала восприниматься лишь как ширма для новых отношений доверия, в которых отношения внутри узкого круга нуклеарной семьи доминировали над всеми остальными.

Сформировался специфический позднесоветский феномен «двоемыслия», которое лучше всего изложил один из участников групповой дискуссии по теме доверия: «Я даю своему соседу деньги в займы, но знаю, что он не отдаст, он обещает вернуть, но знает, что не вернет». Участник обсуждения называет такие отношения доверительными, поскольку каждый из участников знает результаты договоренностей и смысл сделки – дается не заем, а безвозвратная материальная помощь. Но такое доверие возможно лишь в случае личного доверия одного человека к другому, в случае же безличной сделки доверие было бы быстро разрушено. Существующие конструкции доверия внутри социума не позволили бы пройти этой сделке. Образно говоря, такая система *межиндивидуального* доверия не вызвала доверия, она вообще парализует какую-либо хозяйственную деятельность вне государства, с одной стороны, и вне личных связей, с другой.

Российская специфика проблемы доверия состоит не в том, что «доверие не преодолевает индивидуального уровня» [Трапкова 2004, с. 39], а в том, что по-

сле распада социальных институтов советского общества и в отсутствии новых индивидуальное доверие существует только как личное, т. е. между знакомыми друг с другом людьми. А вот доверие между двумя людьми, незнакомыми между собой, но являющимися представителями одного и того же общества (российского), доверие безличное остается одним из самых слаборазвитых элементов социального взаимодействия.

Постсоветская трансформация доверия

Очевидно, что такие отношения доверия не в состоянии сформировать хозяйственную единицу, поскольку двусмысленность отношений доверия будет разрушать как любые действия внутри такой единицы, так и саму эту единицу. Доверие в наших российских условиях оказалось многократно увеличивающим операционные издержки, и в его использовании российские предприниматели не нуждались. Более того, с возникновением в постсоветский период частных предприятий их хозяева вынуждены были избавляться от круга доверия.

В части взаимоотношения между собственниками это привело к возникновению спроса на силовое предпринимательство, способное заставить недобросовестного партнера выполнить взятые обязательства [Волков 1999]. Вообще, «хорошо организованные преступные группировки характерны для обществ с низким уровнем доверия и неразвитыми промежуточными институтами, таких как, например, посткоммунистическая Россия и население центральных районов американских городов» [Фукуяма 2004, с. 168].

Не менее важными оказались последствия поздних советских отношений доверия между работодателями и работниками уже в условиях трансформирующейся экономики. Основная проблема управления американскими рабочими состояла в определении того, насколько простой должна была бы быть выполняемая ими на конвейере операция, чтобы они ее мог без вреда для продукта выполнить. Максимальный урон измерялся последствиями такого доверия для качества, а соответственно цены создаваемого продукта.

Для российских же фордов стоял вопрос, а не унесет ли рабочий с предприятия что-нибудь, а если унесет, то сколько [Трапкова 2004, с. 41]. Причем право на такой вынос признавал не только «несун» и его коллеги, но отчасти и сам предприниматель⁴. С этой целью любой труд на частных предприятиях должен быть как можно менее квалифицированным, чтобы удержать уровень доверия на низком уровне. Иначе говоря, если для предпринимательства в Европе, Азии необходимо было развивать доверие, стимулировать расширение его круга, а экономики стран, где этого не удавалось сделать, сильно отставали, то в России старт предпринимательской инициативы подразумевал уничтожение сложившейся в советский период системы доверия.

По этой же самой причине занятые на российских производствах не испытывают нужды в писаных правилах, регламентирующих деловые отношения.

⁴ Наиболее ярким таким признанием является статья одного из крупнейших до недавнего времени предпринимателей страны М. Ходорковского «Левый поворот».

Фукуяма выводит правило о том, что в таких правилах нуждаются в обществах с невысоким уровнем обезличенного доверия (Франция, США), в то время как в обществах с высоким уровнем доверия регламентация не заходит далеко (Германия, Япония) [Фукуяма 2004, с. 362]. Согласно этой логике в России рабочие должны были бы стремиться к своду требований, ограничивающих произвол работодателя. На деле такие правила ограничили бы и произвол работников в отношении объектов собственности.

Сегодня российский стиль управления частными предприятиями приближается к корейскому, где существует заметная прослойка (внешний круг) сотрудников, которых собственник или менеджер готов легко сменить или вовсе уволить для решения проблем выживания предприятия [Там же, с. 228]. В то же время существует внутренний круг работников («ключевые» сотрудники), уровень доверия к которым у работодателя заметно выше, их доходы также выше, чем у остальных. Они если не составляют с компанией единое целое, то демонстрируют высокий уровень лояльности к ней.

Политическим следствием менеджмента, основанного на таком типе доверия, является вторжение бизнесменов в политическую сферу. Российское государство, равно как корейское в свое время, стимулировало возникновение новых предпринимателей как административный и финансовый противовес «красным директорам». Крупный российский бизнес сложился в значительной степени при государственном участии во многом потому, что вырасти снизу он не мог ни физически за такое короткое время, ни теоретически из-за отсутствия культуры безличного доверия и неформальной коммуникации среди только что возникших российских предпринимателей [Травин 2004, с. 695].

В какой-то момент интересы крупного капитала начинают простираться и на политическую сферу, причем эти претензии происходят в отсутствие достойной конкуренции таким амбициям. Небольшое число крупных предпринимателей (олигархов), возвращенных самим государством, либо находятся вне политики, либо поддерживают правящую группу, либо находятся в оппозиции ей. В результате политическая сфера становится придатком хозяйственной сферы, политика подчиняется экономическим интересам правящей группы⁵.

Следствием такого происхождения крупного российского бизнеса стало вопиющее неравенство внутри самого бизнес-класса страны. Предприниматели, считающие, что они создали свои эффективные предприятия независимо от государства, а часто и вопреки усилиям его и его локальных агентов, воспринимают представителей крупного бизнеса как несправедливо обогатившихся в результате близости последних к государству и его институтам.

Разумеется, дальнейшее развитие частного сектора и экономики вообще требует роста доверия, роста квалифицированного труда на предприятиях. Сегодняшние реалии таковы, что старая система безличного доверия еще не уничтожена, а новая еще не сформирована. Отчасти предприниматели решают эту

⁵ Фукуяма описывает попытку основателя Хендай избираться Президентом Южной Кореи, мы можем привести пример Михаила Ходорковского. Для обоих эта попытка закончилась в тюрьмой [Фукуяма 2004, с. 245].

проблему, набирая в штат своих предприятий молодежь, не имевшую опыта работы на советских предприятиях. Это решает проблему лишь отчасти, поскольку старая система доверия усвоена ими в период вторичной, а то и первичной, социализации, а также отчасти в рамках формального общего и профессионального образования.

Процесс вытеснения старой – советской – системы доверия будет определять не только все более расширенное производство в физическом объеме, но и увеличение интеллектуального потенциала, вкладываемого в единицу продукции, что также ведет к росту стоимости конечного продукта и доходов этого производства.

Индекс повседневного доверия

В сентябре 2005 г. Фонд «Общественное мнение» в ходе исследования по проекту «Георейтинг» опросил более 34,5 тыс. россиян из 69 регионов страны – примерно по 500 человек в каждом. Хотя выборка в каждом регионе репрезентирует его население по основным социально-демографическим показателям, в целом эта выборка не является репрезентативной для страны. Несмотря на то, что сформированная таким образом выборочная совокупность не может отражать отношение к проблеме доверия среди всего населения, она очень хорошо и надежно указывает на различия в социальных группах и между регионами.

Предполагалось, что на степень безличного доверия существенное влияние должен оказывать возраст, точнее, принадлежность к поколениям. С одной стороны, те, кто начал свою трудовую деятельность пятнадцать и более лет назад, получил по преимуществу навыки профессиональной и повседневной деятельности в условиях советской модели отношений взаимного доверия. Им сейчас не менее 40 лет. С другой стороны, те, кто сразу же стал работать в условиях постсоветской модели доверия, прошли профессиональную социализацию уже в новых условиях. Разумеется, и среди родившихся до 1965 г. есть вполне адаптировавшиеся к новым условиям, и среди тех, кто только что начинает трудовую деятельность, найдутся разделяющие советскую модель доверия.

В основе последней лежит недоверие к тем, кто не принадлежит к узкому кругу знакомых данному индивиду. Он считает опасным строить отношения за пределами круга своего повседневного общения, с незнакомыми ему людьми. Напротив, новые условия жизни открывают индивиду новые возможности реализации своего экономического потенциала (предпринимательского, рабочего или интеллектуального) и в стремлении к такой реализации он выходит за пределы сложившегося круга общения в поиске новых контактов. И чем больше его жизненный успех, тем более расширяется круг его деловых и частных контактов.

Для определения того, к какой системе доверия склоняется респондент, ему задавался вопрос: «Скажите, пожалуйста, когда вы имеете дело с незнакомыми людьми, то чаще общаетесь с ними открыто, с доверием или настороженно, с недоверием?» Конечно, такая формулировка вопроса несколько смещает оцениваемую ситуацию в сторону преимущественно вербального сотрудничества, т. е. попросту общения, беседы. В частности, это может существенно повлиять

на ответы различных поколений россиян. Тем не менее очевидно, что вербальное сотрудничество является необходимым условием совместной хозяйственной деятельности.

Действительно, оказалось, что наиболее открыто к людям настроены самые молодые (18–19 лет) и почти самые старшие жители российских регионов (от 65 до 69 лет) – по 40%. А самыми «недоверчивыми» оказались находящиеся в экономически наиболее активном возрасте тридцатилетние россияне (34%). Используемые нами объемы выборок (от 1,5 до 4 тыс. в каждой из возрастных подгрупп) позволяют утверждать, что безличное межиндивидуальное доверие сначала уменьшается с возрастом (в группах с годом рождения до 1975 г.), а затем увеличивается вплоть до самых старших поколений. Иначе говоря, принадлежность к поколениям, воспитанным в советской системе ценностей, по крайней мере, не уменьшает уровня доверия этого типа.

Повседневное доверие различных социальных групп характеризуется как относительной численностью доверяющих, так и относительным количеством не доверяющих. Каждый из этих двух социальных показателей доверия информационно менее емок, чем обобщающий (агрегирующий) их индекс. Такой обобщающий показатель может быть вычислен как отношение численности доверяющих к количеству тех, кто свидетельствует о недоверии незнакомым людям. Его можно условно назвать индексом повседневного доверия, который будет тем выше, чем больше будет числитель (количество доверяющих); и тем ниже, чем больше знаменатель (количество недоверяющих). В таком представлении различия в степени повседневного доверия отдельных социальных групп можно количественно выразить через разность предложенного выше индекса. Так, индекс доверия среди самых старших россиян почти не треть выше, чем у тех, кто родился между 1971 и 1975 гг. (0,77 и 0,57 соответственно).

Таблица 1. Индекс повседневного доверия поколенческих (возрастных) групп

Распределение ответов на вопрос: Скажите, пожалуйста, когда вы имеете дело с незнакомыми людьми, то чаще общаетесь с ними открыто, с доверием или настороженно, с недоверием? и индекс повседневного доверия				
Возраст (год рождения)	с доверием	с недоверием	индекс доверия	единиц в подвыборке
18–19 лет (1986–1987)	40%	54%	0,74	40%
20–24 года (1981–1985)	37%	56%	0,66	37%
25–29 лет (1976–1980)	35%	58%	0,61	35%
30–34 года (1971–1975)	34%	59%	0,57	34%
35–39 лет (1966–1970)	35%	58%	0,61	35%
40–44 года (1961–1965)	36%	57%	0,63	36%
45–49 лет (1956–1960)	37%	56%	0,65	37%
50–54 года (1951–1955)	38%	55%	0,68	38%
55–59 лет (1946–1950)	38%	54%	0,71	38%
60–64 года (1941–1945)	36%	57%	0,63	36%
65–69 лет (1936–1940)	40%	53%	0,76	40%
70 лет и старше (до 1935)	39%	51%	0,77	39%
ВСЕ	37%	56%	0,66	37%

Казалось бы, собранные данные не подтверждают гипотезу о приверженности экономически наиболее активных групп населения именно обезличенному доверию. Однако, как отмечалось выше, принадлежность к тому или иному поколению является лишь одним из атрибутов вовлеченности индивида в новый формат социальных взаимоотношений. Главными же носителями этого формата являются предприятия и компании, где молодой сотрудник завершает свою социализацию уже как полноценный член общества. Именно работа, а не семья и образовательные учреждения формируют новые отношения доверия.

Как показано в табл. 2, руководители компаний, в число которых входят и наемные менеджеры, и собственники, полагают, что они вполне могут доверять незнакомым людям (44%), что, впрочем, неудивительно, поскольку для них это ежедневная работа. Несущественно отличается доля открытых новым знакомствам среди заместителей руководителей предприятий и начальников подразделений – 40%. А вот среди рабочих, крестьян и фермеров эта доля заметно ниже (33% и 30%). Высок уровень безличного доверия среди учащихся (40%), что также вполне естественно, поскольку для молодежи, ориентированной на профессиональный и карьерный рост, расширение объема доступных ресурсов, в первую очередь того, что называется нужными связями и знакомствами, является необходимым.

Таблица 2. Индекс повседневного доверия в группах по роду занятий и должностному статусу

Род занятий, должностной статус	с доверием	с недоверием	индекс доверия	единиц в подвыборке
Владельцы крупных фирм	59%	35%	1,67	17
Предприниматели	37%	56%	0,67	701
Топ-менеджеры	44%	48%	0,90	377
Руководители подразделения, специалисты	40%	53%	0,75	2372
служащие, тех. Исполнители	38%	56%	0,68	6066
Рабочие, крестьяне	33%	60%	0,55	7993
Фермеры	30%	61%	0,49	61
Пенсионеры	39%	53%	0,73	9737
Домохозяйки	36%	56%	0,65	1935
Безработные	36%	57%	0,63	3021
Студенты	40%	54%	0,75	1686
ВСЕ	37%	54%	0,70	34500

Как видим, дифференциация исследуемого признака в статусных группах заметно сильнее, чем в возрастных. Иначе говоря, профессиональная деятельность заметно сильнее влияет на сложившиеся нормы доверия, чем принадлежность к поколениям. Можно предположить, что хозяйственная повседневная практика оказывается эффективнее ценностных предпочтений, разделяемых различными поколениями.

В какой-то степени это видно из табл. 3 на примере групп с разными уровнями формального образования. Если среди имеющих лишь аттестат о среднем образовании 36% ведут себя с незнакомыми людьми открыто, то среди обладателей вузовских дипломов таких уже 42%. Более высокий образовательный статус оказывается следствием более активного поведения, одним из составляющих которого является регулярный выход за пределы своего постоянного круга знакомств.

Таблица 3. Индекс повседневного доверия в группах по образованию

Образование	с доверием	с недоверием	индекс доверия	единиц в подвыборке
Начальное или ниже	39%	51%	0,76	1462
Неполное среднее	36%	56%	0,65	3794
Среднее общее, ПТУ	36%	57%	0,63	11314
Среднее специальное	36%	57%	0,64	13123
Высшее и незаконченное высшее	42%	52%	0,81	4834
ВСЕ	37%	56%	0,66	34500

Табл. 4 показывает, что размер населенного пункта, где живет человек, оказывает решающее воздействие на его отношение к незнакомым людям. Так, для жителя небольшого села выход за пределы круга повседневного общения чаще всего становится событием неординарным, ставящим перед ним сложные вопросы о том, как себя вести с людьми, которых он встретил только что и не имеет о них сколько-нибудь надежной информации, в том числе информации об их деловой репутации. Для жителя же крупного города такого рода контакты представляют собой повседневную рутину, поэтому он максимально открыт к общению с совершенно незнакомыми ему людьми.

Действительно, если в крупнейших российских городах доля доверяющих незнакомцам составляет 42% (в Петербурге – 44%), то среди живущих в районных центрах и малых городах – лишь 36%. Очевидное исключение здесь показывает Москва – лишь 33% жителей столицы доверяют незнакомым людям – что, возможно, является наглядным доказательством тому, что «Москва слезам не верит».

Таблица 4. Индекс повседневного доверия в группах по месту проживания

Место проживания	с доверием	с недоверием	индекс доверия	единиц в подвыборке
Москва	33%	54%	0,61	526
Санкт-Петербург	44%	45%	0,97	501
Центры региона свыше 1 млн жителей	42%	52%	0,81	1994
Центры региона до 1 млн жителей	37%	56%	0,66	8650
Малые города	36%	56%	0,64	13619
Села	37%	56%	0,66	9237
ВСЕ	37%	56%	0,66	34500

Поскольку доверие незнакомым людям представляет собой стремление вести более активную повседневную деятельность, в том числе хозяйственную,

вероятно, что открывающийся доступ к ресурсам находящимся за пределами своего круга общения будет в какой-то мере определять личный достаток. Действительно, среди тех, что назвал свое материальное положение очень хорошим, более половины (55%) ведут себя по отношению к незнакомцам открыто (табл. 5). А вот среди тех, кто считает, что его положение «очень плохое», в этом признались не более трети (33%).

Таблица 5. Индекс повседневного доверия в группах по субъективной оценке материального положения

	с доверием	с недоверием	индекс доверия	единиц в подвыборке
Субъективная оценка материального положения				
Очень хорошее	55%	40%	1,38	125
Хорошее	45%	49%	0,92	15921
Среднее	39%	54%	0,72	11600
Плохое	35%	58%	0,60	4706
Очень плохое	33%	59%	0,56	232

Итак, мы смогли убедиться, что именно профессиональная потребность, а не принадлежность к более молодым поколениям делает отношения доверия более открытыми. А сами эти отношения существенным образом влияют на личное благополучие, стремясь опереться на более разнообразный и богатый набор ресурсов для его достижения. Еще одним важным фактором доверительных отношений является размер населенного пункта.

Согласно общим представлениям о доверии можно предположить, что формируемая атмосфера доверия между людьми не менее существенно определяет и уровень социального и экономического развития региона в целом. Результаты уже проведенных таких исследований количественных данных показывают позитивную корреляцию между уровнем доверия и базовыми экономическими показателями [Yewlliwel, Putnam 2000; La Porta et al. 2000]. Проведем аналогичный анализ и выявим, есть ли связь между используемым нами признаком доверия и формальными показателями развития российских регионов.

В качестве такого показателя был выбран Индекс развития человеческого потенциала, в который с одинаковыми весами входят: приведенные показатели валового регионального продукта (в ППС), доли учащегося населения (от общей численности населения в возрасте от 6 до 23 лет) и продолжительности жизни [Зубаревич 2005]. Поскольку нам представляется важным максимально широкое сравнение данных, серьезным обстоятельством является и то, что ИРЧП используется для расчетов ООН. К сожалению, в последний раз этот индекс рассчитан для российских регионов только в 2000 г. Однако, как показывает анализ его динамики в предшествующие этому годы, позиции отдельных регионов в финальном рейтинге несущественно меняются год от года.

В качестве базы данных для анализа были использованы значения ИРЧП и индекса повседневного безличного доверия, представляющего собой отношение числа тех среди опрошенных в каждом регионе, кто ответил, что к незнакомым людям относится с открытостью, к числу тех, кто относится к ним с настороженностью.

Коэффициент корреляции Пирсона между этими числовыми рядами составил 0,255, что значимо на уровне 95%. При этом если из рассматриваемого ряда удалить показатели Москвы, то коэффициент Пирсона возрастет до 0,320, и о наличии статистически обоснованной связи можно будет говорить с 99% уверенностью.

Особенно важно то, что показатели, между которыми обнаружена значимая связь, собраны принципиально различными способами: индекс повседневного доверия рассчитан на основе опросных данных, индекс развития человеческого потенциала – на основе данных государственной статистики. Найденный нами показатель межиндивидуального безличного доверия в российских регионах надежно связан с формальными показателями по этим регионам и может служить одним из индикаторов социально-экономического развития этих регионов.

Таким образом, повседневное доверие, хотя и сформировано длительной историей социального развития в последние 70–80 лет, во многом определяется спецификой экономической деятельности, в которую актуально – «здесь и сейчас» – вовлечен индивид. Участие в трудовом коллективе на государственном предприятии, а тем более на государственной службе, сохраняет и консервирует культуру доверия советского типа. Эта культура не позволяет развиваться инициативе работников, что особенно нетерпимо в частной экономике, где эту культуру устраняют путем снижения уровня квалификации труда занятых там работников. Кроме того, исследование показало необходимость формирования индикаторов уровня доверия традиционного типа, связанного с укреплением нуклеарной семьи, а также изучения влияния этих культур на хозяйственную активность людей.

Литература

- Барсукова С. Неформальная экономика. Экономико-социологический анализ. М.: ГУ ВШЭ, 2004.
- Бродель Ф. Время мира. М.: Прогресс, 1992.
- Бурдые П. Социология социального пространства / Пер. с фр. Отв. ред. перевода Н. Шматко. М.: Алетейя, 2005.
- Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
- Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России // Социологические исследования. 1999. № 1.
- Гидденс Э. Последствия модерна / Реф. Н.Л. Поляковой // Современная теоретическая социология: Энтони Гидденс. Реферативный сборник / Под ред. Ю.А. Кимелева. Серия «Социология». М.: ИНИОН РАН, 1995.
- Горская Н. Историческая демография России эпохи феодализма. М.: Наука, 1991.
- Звоновский В., Пышкова Н. Уклонение от уплаты налогов: отношение населения // Социологические исследования. 2003. № 4.
- Зубаревич Н. Социальное развитие регионов России. Проблемы и тенденции переходного периода. 2-е изд., стереотипное. М.: Едиториал УРСС, 2005.
- Институциональная экономика. Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: Инфра-М, 2005.
- Касьянова К. О русском национальном характере. М.: Институт национальной модели экономики, 1994.
- Коваль Т.Б. Личность и собственность. Христианство и другие религии мира // Мир России. 2003. № 2.

- Кузьминов Я. Курс институциональной экономики: сети, транзакционные издержки, контракты / Я. Кузьминов, К. Бендукидзе, М. Юдкевич. М.: ГУ ВШЭ, 2006.
- Малинкин А.Н. Социальные общности и идея патриотизма // Социологический журнал. 1999. № 3/4.
- Миронов Б. Социальная история России периода империи. 3-е изд. СПб.: Изд. Дмитрий Буланин, 2003. Т. 1.
- Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3.
- Пайнс Р. Русская революция / Пер. с англ. М.: РОСПЭН, 1994. Ч. 1.
- Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 4.
- Радаев В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
- Тихонова Н.Е. Социальный капитал как фактор неравенства // Общественные науки и современность. 2004. № 4.
- Травин Д. Ребята, давайте жить дружно. Послесловие к книге Ф. Фукуямы «Доверие». М.: Изд. АСТ, 2004.
- Транкова А.В. Доверие в российском малом и среднем бизнесе // Общественные науки и современность. 2004. № 4.
- Успенский Г.И. Собр. соч. в девяти томах. М.: Государственное издательство художественной литературы, 1955. Т. 4.
- Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Пер. с англ. М.: АСТ, 2004.
- Шкаратан О.И., Карачаровский В.В. Русская трудовая и управленческая культура: опыт исследования в контексте перспектив экономического развития // Мир России. 2002. Т. XI. № 1.
- Эрикссон Э. Идентичность: юность и кризис / Пер. с англ. Под ред. А.В. Толстых. М.: Прогресс, 1996.
- Becker G.S. Human Capital, A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education // National Bureau of Economic Research. Chicago: The University of Chicago Press, 1993.
- Brenner R. Labyrinths of Prosperity. Economic Follies, Democratic Remedies, Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.
- Coleman J.S. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. 1998. № 94 (1988).
- Gerschenkorn A. Economic Backwardness in Historical Perspective / M. Ganovetter, R. Swedberg (eds.) // The Sociology of Economic Life. Boulder: Westview Press, 1992.
- Helliwell J., Putnam R. Economic Growth and Social Capital in Italy / P. Dasgupta, I. Serageldin (eds.) // Social Capital. A Multifaceted Perspective. Washington, D.C.: The World Bank, 2000.
- Humphrey J., Schmitz H. Trust and Inter-firm Relations in Developing and Transition Economies // The Journal of Development Studies. 1998. Vol. 34. № 4.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Trust in Large Organizations / P. Dasgupta, I. Serageldin (eds.) // Social Capital. A Multifaceted Perspective. Washington, D.C.: The World Bank, 2000.
- Shlapentokh V. Public and Privet Life of the Soviet People. Changing Values in post-Stalin Russia. New York, Oxford: Oxford University Press, 1989.
- Touraine A. Critique de la modernite. Paris: Fayard, 1992.
- Whitley R. The Institutional Structuring of Business Transactions // Rules and Networks. The Legal Culture of Global Business Transactions / R.P. Appelbaum et. al. (eds.). Oxford, UK: Hart Publishing, 2001.