

## СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ РУССКИХ И КИТАЙЦЕВ: РАЗЛИЧИЯ И ВЗАИМОСВЯЗЬ

А.Н. ТАТАРКО

---

### Резюме

*В работе приводятся результаты кросскультурного исследования взаимосвязи социального капитала и экономических представлений у русских и китайцев. Китайцы демонстрируют более высокое доверие и более высокий уровень толерантности к представителям иноэтнических и иноконфессиональных групп. Русские превосходят китайцев по уровню позитивности гражданской идентичности и толерантности к инакомыслящим. Китайцы более оптимистично оценивают свои возможности в повышении материальных доходов, проявляют больший интерес к экономике, выбирают меньшую степень экономического риска в качестве его оптимальной величины, по сравнению с русскими. В обеих группах социальный капитал позитивно взаимосвязан с «продуктивными» экономическими представлениями.*

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

---

Термин «социальный капитал» получил широкую известность благодаря исследованиям политолога Р. Патнэма (Патнэм, 1996) и работам социолога Дж. Коулмена, концептуальная статья которого, всесторонне

рассматривающая феномен социального капитала вышла на русском языке в 2001 г. (Колмэн, 2001). П.Н. Шихирев, предлагая социально-психологический подход к анализу феномена социального капитала, отмечает:

«За время, прошедшее после публикации статьи Коулмена, проблематика, связанная с тем, что называют социальным капиталом, хотя и без упоминания самого термина выдвинулась на одно из первых мест в социальной психологии» (Шихирев, 2003). Общим среди большинства определений социального капитала является то, что фокус их внимания направлен на характеристику *психологических отношений*, которые имеют продуктивные выгоды (Robison et al., 2002). Таким образом, в основе социального капитала лежит фундаментальная психологическая категория, категория психологических отношений. Социально-психологический анализ понятия «социальный капитал» позволяет предложить следующее определение данного феномена: *социальный капитал – это совокупность психологических отношений, которые повышают материальное благосостояние индивидов и групп, не нанося ущерба субъектам экономической системы.*

В настоящее время влияние социального капитала на экономику доказано в целом ряде исследований (Нуреев, 2008, с. 398–405). В них, как правило, вычисляются связи уровня социального капитала (прежде всего, доверия) с объективными экономическими показателями различных стран, например показателями экономического роста, объемов инвестиций, уровня ВВП. На региональном и общенациональном уровнях социальный капитал создает условия для экономического роста (Дискин, 1997, 2003; Woolcock, 1998; Torstvik, 2000), и, как показывает анализ по 54 европейским регионам, ключевым оказывается не само наличие связей

и уровень доверия, а интенсивность участия в горизонтальных сообществах (Beugelsdijk, van Schaik, 2005). Социальный капитал облегчает создание новых предприятий, способствует развитию малого бизнеса и предпринимательства, повышает эффективность рынка (Радаев, 2003).

Существует достаточное количество исследований, показывающих, что социальный капитал оказывает значительное влияние на благосостояние этнических групп и целых стран. Однако нетрудно заметить, что все существующие на настоящий момент исследования рассматривают связь социального капитала с *объективными* экономическими показателями. Это не раскрывает *механизма* влияния социального капитала на экономическое поведение. Продвинуться в направлении раскрытия механизма влияния социального капитала на экономическое поведение можно, если рассмотреть связь социального капитала с экономическими установками и представлениями у людей из разных этнических групп и стран, обладающих разным уровнем социального капитала и различными темпами прироста ВВП. Почему именно с экономическими установками и представлениями? Потому что именно экономические установки и представления связаны с экономическим поведением, лежащим в основе экономической активности населения, следствием которой и является экономическое благополучие обществ.

Существуют исследования связи доверия (межличностного и институционального) с экономическими и политическими установками (Татарко, Лебедева, 2009), но в структуру

социального капитала (на макроуровне) входят и другие компоненты (гражданская идентичность, толерантность, социальная сплоченность), связь которых с экономическими установками не изучалась. Чрезвычайно продуктивным было бы выявление взаимосвязи компонентов социального капитала и экономических установок не только у российских респондентов, но и респондентов другой страны, значительно отличающейся от России как по уровню социального капитала, так и по темпам роста ВВП. По этим показателям от России значительно отличается Китай. Именно поэтому Китай и был выбран для сравнительного исследования взаимосвязи социального капитала и экономических представлений. Таким образом, кросскультурное изучение связей социального капитала с экономическими представлениями позволит глубже понять механизм влияния разных компонентов социального капитала на различные виды экономического поведения и экономической активности россиян.

*Теоретическая гипотеза:* в различных культурах существуют сходные по своей направленности взаимосвязи социального капитала и экономических представлений.

*Цель исследования:* кросскультурное изучение взаимосвязей со-

циального капитала и экономических представлений.

### Методика

*Участники исследования.* 255 респондентов; них 150 – русские, проживающие в различных регионах России: в г. Москве, в Южном федеральном округе (г. Ставрополь), в Республике Башкортостан (г. Сибай). В каждом из трех данных регионов России было опрошено по 50 человек. В Китае было опрошено 105 человек, проживающих в г. Пекине. Выборки были уравнены по полу и возрасту (таблица 1)

*Процедура исследования.* Участникам предъявлялся для заполнения опросник, в который входил набор методик, позволяющих оценить социальный капитал и экономические представления. Русские заполняли опросник на русском языке, китайцы (г. Пекин, КНР) – на китайском.

В опросник вошли следующие шкалы.

а) Шкала для оценки общей установки личности на доверие/недоверие, построенная по типу шкалы Лайкерта. Был осуществлен перевод и апробация шкалы, адаптация для шкал Лайкерта не требуется.

б) Шкалы, построенные по типу шкал Лайкерта для оценки установок по отношению к гражданской

Таблица 1

Состав выборки

Этническая группа	Количество респондентов	Возраст (медиана)	Количество мужчин	Количество женщин
<i>Русские</i>	150	23	70	80
<i>Китайцы</i>	105	23	52	53

идентичности. Оценивались валентность (степень позитивности) и выраженность гражданской идентичности.

в) Шкала оценки толерантности к представителям иных групп. Надежность-согласованность шкалы для русской выборки  $\alpha = 0.73$ , для китайской  $\alpha = 0.60$ .

г) Шкала оценки воспринимаемого социального капитала. Надежность-согласованность шкалы для русской выборки  $\alpha = 0.81$ , для китайской  $\alpha = 0.78$ .

е) Представления личности об экономических реалиях. Использовались 10 шкал для оценки представлений, построенных по типу шкал Лайкерта.

## Переменные

### Социальный капитал (5 переменных):

1. *Общий уровень доверия личности.* Данный показатель является средним арифметическим двух вопросов, позволяющих оценить, насколько индивид склонен доверять другим людям. Данные вопросы заимствованы из опросника *World Values Survey* Р. Инглхарта (информация относительно Всемирного обзора ценностей находится по адресу: <http://www.worldvaluessurvey.org/>).

2. *Характеристики гражданской идентичности.* В исследовании по 5-балльной шкале оценивались по две характеристики гражданской идентичности (Татарко, Лебедева, 2009);

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

2.2. Валентность (степень позитивности) гражданской идентичности. Задавался вопрос с вариантами ответов: *Какие чувства вызывает у вас ощущение того, что вы гражданин своего государства (РФ):*

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

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

3. *Толерантность к представителям иных групп.* Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое 4 вопросов, позволяющих оценить толерантность к представителям различных групп. Респонденту необходимо было по 5-балльной шкале отметить, насколько терпимо относятся окружающие люди к представителям этнических меньшинств, иных вероисповеданий, сексуальных меньшинств, инакомыслящим.

4. *Воспринимаемый социальный капитал.* Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое 4 вопросов, позволяющих оценить толерантность к представителям различных групп. Респонденту необходимо было по 5-балльной шкале отметить, насколько типичны для окружающих людей определенные виды поведения. Виды поведения окружающих, предлагаемые для оценки, были следующие: а) доверять друг другу; б) вести себя уважительно по отношению друг к другу; в) относиться к окружающим людям как к равным; г) быть готовым поделиться материальными ценностями с

нуждающимися; д) быть готовым разделить мысли, идеи, чувства других людей, нуждающихся в этом; е) стремиться понимать и поддерживать других людей

5. *Представления личности об экономических реалиях.* Все вопросы для этого блока анкеты заимствованы из работы А.Л. Журавлева и А.Б. Купрейченко (Журавлев, Купрейченко, 2007). Для оценки отношения к экономическим реалиям респонденту предлагалось ответить на 10 вопросов, позволяющих оценить 10 экономических представлений. Ниже приводятся названия оцениваемых конструкций и формулировки вопросов без вариантов ответов:

- значимость денег (Насколько, по вашему мнению, деньги значимы для вас?);
- оценка собственных возможностей в повышении доходов (Как вы оцениваете зависящие от вас возможности в повышении ваших личных материальных доходов?);
- сила желания иметь деньги (Как вы оцениваете силу вашего желания иметь деньги?);
- степень желания быть собственником (Оцените степень вашего желания быть собственником);
- готовность к экономическому риску (Оцените степень вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов);
- оптимальная степень экономического риска (Оцените оптимальную для вас степень экономического риска);
- интерес к экономике страны (В какой степени вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?);

– интерес к экономике города (В какой степени вы интересуетесь положением дел в экономике вашего города?);

– интерес к передачам об экономической политике страны (Как часто вы смотрите передачи об экономической политике нашей страны?);

– позитивное отношение к богатым людям (Как лично вы относитесь к богатым, состоятельным людям?).

### Результаты исследования

В таблице 2 приводятся средние значения измерений социального капитала у русских и китайцев и указана значимость различий между данными измерениями по Z-критерию Колмогорова–Смирнова.

Данные, приведенные в таблице 2, свидетельствуют о том, что существуют различия в выраженности различных показателей социального капитала у русских и китайцев. По показателю выраженности гражданской идентичности не обнаружено различий между русскими и китайцами, а показатель позитивности гражданской идентичности статистически значимо выше у русских.

Межличностное доверие статистически значимо выше у китайцев, при этом среднее составляет 3.5 балла по 5-балльной шкале у китайцев и 2.5 балла у русских.

Общий индекс толерантности не продемонстрировал достоверных различий между группами русских и китайцев. Однако отдельное рассмотрение показателей, входящих в данный индекс, показывает, что разница

Таблица 2

## Различия в измерениях социального капитала у русских и китайцев

Параметры социального капитала	Русские	Китайцы
1. Выраженность гражданской идентичности	3.7	3.8
2. Валентности (степень позитивности) гражданской идентичности	4.0***	3.0***
3. Межличностное доверие	2.5***	3.5***
4. Общий индекс толерантности к другим	3.3	3.4
4.1. Толерантность к этническим меньшинствам	3.3***	4.8***
4.2. Толерантность к людям иных вероисповеданий	3.5***	4.4***
4.3. Толерантность к сексуальным меньшинствам	2.9	2.6
4.4. Толерантность к инакомыслящим	3.5***	1.9***
5. Индекс воспринимаемого социального капитала	3.7***	3.3***
5.1. Доверять друг другу	3.7***	3.1***
5.2. Вести себя уважительно по отношению друг к другу	3.9***	3.4***
5.3. Относиться к окружающим как к равным	3.7	3.3
5.4. Быть готовым поделиться деньгами, одеждой, домашним имуществом с нуждающимися	3.4**	2.9**
5.5. Быть готовым разделить мысли, идеи, чувства других людей, нуждающихся в этом	3.5	3.6
5.6. Стремиться понимать и поддерживать других людей	3.7***	3.3***

\*  $p < 0.05$ . \*\*  $p < 0.01$ . \*\*\*  $p < 0.001$

в различных видах толерантности у русских и китайцев есть.

Индекс воспринимаемого социального капитала имеет статистически значимые различия между русскими и китайцами, данный параметр выше у русских. Если рассмотреть различия по показателям, входящим в данный индекс, то видно, что четыре из шести показателей, входящих в данный индекс, статистически значимо выше в группе русских.

В таблице 3 приведены средние значения ответов на вопросы, характеризующие экономические представления, а также оценку досто-

верности различий по Z-критерию Колмогорова–Смирнова. Как видно из таблицы, статистически значимые различия между выборками присутствуют, однако если оценить величину средних значений, имеющих статистически значимые различия, то нельзя сказать, что эти различия являются очень существенными.

Как видно из таблицы 4, у русских наибольшее количество связей с экономическими представлениями демонстрирует выраженность гражданской идентичности и индекс воспринимаемого социального капитала. Все обнаруженные связи положительны.

Таблица 3

## Различия в экономических представлениях русских и китайцев

Представления и установки (все шкалы 5-балльные)	Русские	Китайцы
1. Оценка собственных возможностей в повышении доходов (Как вы оцениваете зависящие от вас возможности в повышении ваших личных материальных доходов?)	3.6*	3.9*
2. Оптимальная степень экономического риска (Оцените оптимальную для вас степень экономического риска)	3.0*	2.8*
3. Интерес к экономике города (В какой степени вы интересуетесь положением дел в экономике вашего города?)	2.9*	3.2*

\*  $p < 0.05$ .

Таблица 4

## Корреляция измерений социального капитала с экономическими представлениями русских

	Выраженность гражданской идентичности	Межличностное доверие	Общий индекс толерантности к другим	Общий индекс воспринимаемого социального капитала
Значимость денег			-0.10*	
Оценка собственных возможностей в повышении доходов	0.17**			0.14*
Степень желания быть собственником	0.13*		-0.14**	0.12*
Готовность к экономическому риску	0.11*			
Оптимальная степень экономического риска	0.13*			0.13*
Интерес к экономике страны		0.17**		
Интерес к передачам об экономической политике страны	0.11*			
Позитивное отношение к богатым людям	0.24***	0.13*		0.16**
Сила желания иметь деньги	0.12*		-0.14*	

\*  $p < 0.05$ . \*\*  $p < 0.01$ . \*\*\*  $p < 0.001$

Таблица 5

## Корреляция измерений социального капитала с экономическими представлениями китайцев

	Выраженность гражданской идентичности	Межличностное доверие	Общий индекс толерантности к другим	Общий индекс воспринимаемого социального капитала
Значимость денег	-0.22*			
Оценка собственных возможностей в повышении доходов		-0.18*		
Степень желания быть собственником				0.20*
Готовность к экономическому риску				0.20**
Оптимальная степень экономического риска	0.26**	0.27***		0.27***
Интерес к экономике страны	0.26**	0.19*		0.23**
Интерес к передачам об экономической политике страны	0.26**	0.18*		0.18*
Позитивное отношение к богатым людям		0.16*	-0.18*	0.23**
Сила желания иметь деньги		-0.18*		

\*  $p < 0.05$ . \*\*  $p < 0.01$ . \*\*\*  $p < 0.001$

Межличностное доверие — один из главных и общепринятых показателей социального капитала показали только две корреляционные связи на выборке русских — с интересом к экономике страны и позитивным отношением к богатым людям.

Толерантность к другим людям тоже имеет мало корреляций с рассматриваемыми экономическими представлениями, кроме того, обнаруженные корреляции отрицательные.

У китайцев в связях измерений социального капитала и экономических установок прослежи-

ваются отчасти те же тенденции, что и у русских, но в то же время есть и отличия (таблица 5). Говоря о сходствах, можно отметить, что такие параметры, как выраженность гражданской идентичности и воспринимаемый социальный капитал, так же как и у русских, имеют множество связей с экономическими установками. Валентность гражданской идентичности (степень позитивной эмоциональной окрашенности) не показала связей с экономическими установками как у китайцев, так и у русских.

### Обсуждение результатов

Межличностное доверие рассматривается во многих работах в качестве главного измерения социального капитала (Колмэн, 2001; Шихирев, 2003). Исследование показало, что межличностное доверие выше у китайцев. Этот факт не является чем-то новым, такие результаты были получены в рамках исследований Мирового обзора ценностей (World Values Survey) (Inglehart, Baker, 2000), а также в предыдущих исследованиях авторов статьи с коллегами (Лебедева, Татарко, 2007; Лебедева и др, 2007). Новыми являются результаты оценки различий в характеристиках гражданской идентичности, толерантности к представителям иных групп, а также различия в показателях воспринимаемого социального капитала. По выраженности гражданской идентичности между русскими и китайцами не выявлено достоверных различий, а что касается позитивности гражданской идентичности, то здесь более высокие показатели у русских. Однако, как было показано далее, позитивность гражданской идентичности не продемонстрировала ни одной взаимосвязи с экономическими представлениями.

Общий индекс толерантности к представителям других групп не имеет статистически значимых различий у русских и китайцев, однако это происходит вследствие «взаимного погашения» показателей, входящих в данный индекс. Китайцы более толерантны к этническим меньшинствам и людям иных вероисповеданий, т. е. к представителям инокультурных групп. Русские про-

демонстрировали большую толерантность не к представителям инокультурных групп, а к представителям групп, обычно отвергаемых обществом, — инакомыслящим. Если исходить из того, что Россия — поликультурное общество (как и Китай), то толерантность к представителям инокультурных групп имеет большее значение для социального капитала общества.

Более высокие значения по воспринимаемому социальному капиталу у русских наиболее вероятно объясняются влиянием дефицитарных потребностей. Россияне хотят, чтобы в обществе было больше доверия (показатели доверия 2.5 балла, а воспринимаемого в обществе 3.7 балла), уважения, равноправия, взаимной поддержки. Вероятно, мы наблюдаем результат депривации таких отношений. И, как ни удивительно, это хорошо, если подойти к данному феномену с ценностных позиций. Хорошо, потому что такие потребности есть у молодежи, у нового поколения россиян, которое по большей части представляет выборку. Желание большего доверия, взаимоуважения, взаимоподдержки вкупе с высокой позитивностью гражданской идентичности могут привести к формированию более высокого социального капитала у россиян в будущем.

Корреляционный анализ изменений социального капитала и экономических представлений у россиян и китайцев показал, что наибольшее количество взаимосвязей с социально-экономическими представлениями имеют выраженность гражданской идентичности и индекс воспринимаемого социального капитала. В целом можно предположить,

что действия данных конструктов являются «продуктивными» по отношению к экономическим представлениям. У китайцев выраженность гражданской идентичности имеет положительные связи с интересом к экономике страны, города, с интересом к экономическим задачам, т. е. связана по большому счету с интересом к экономике. У русских данный конструкт связан с представлениями, характеризующими значимость материального благополучия (степень желания быть собственником, сила желания иметь деньги, позитивное отношение к богатым людям и т. д.). Несмотря на то, что показатель выраженности гражданской идентичности в группах русских и китайцев не имеет статистически значимых различий, именно он имеет наибольшее количество связей с экономическими представлениями. Позитивность гражданской идентичности, показатели которой имеют достоверные различия в группах русских и китайцев, не продемонстрировала связей с экономическими представлениями ни в одной из групп. Поэтому в данном случае можно высказать предположение, что для формирования продуктивных экономических представлений большее значение имеет выраженность гражданской идентичности, чем ее валентность или эмоциональная окрашенность.

Интересные связи с экономическими представлениями обнаружило межличностное доверие. У россиян оно оказалось слабо связанным с экономическими представлениями. Данный феномен проявлял себя и в предыдущих наших исследованиях (Лебедева, Татарко, 2007). Были

обнаружены только две положительные взаимосвязи — с интересом к экономике страны и позитивным отношением к богатым людям.

В китайской выборке доверие оказалось измерением, имеющим максимальное количество связей с экономическими представлениями по сравнению с другими измерениями социального капитала. В целом характер выявленных связей позволяет говорить о «альтруистической» роли доверия в китайской выборке: оно отрицательно связано с силой желания иметь деньги, быть собственником и положительно — с позитивным отношением к богатым людям и интересом к экономике.

### **Выводы**

1. Были выявлены различия в социальном капитале россиян и китайцев. Китайцы демонстрируют более высокое доверие и более высокий уровень толерантности к представителям иноэтнических и иноконфессиональных групп. Русские превосходят китайцев по уровню позитивности гражданской идентичности и толерантности к инакомыслящим. Значения показателей воспринимаемого социального капитала общества также выше у россиян.

2. Выявлены различия в экономических представлениях русских и китайцев. Китайцы более оптимистично оценивают свои возможности в повышении материальных доходов и проявляют больший интерес к экономике города, а также выбирают меньшую степень экономического риска в качестве его оптимальной величины по сравнению с русскими.

3. Социальный капитал позитивно взаимосвязан с «продуктивными» экономическими представлениями в обеих этнических группах, но коэффициенты, характеризующие величину взаимосвязей, небольшие.

4. Было показано, что большинство взаимосвязей социального капитала с

экономическими представлениями очень схожи у русских и китайцев. Тем не менее существуют и некоторые различия. Главное отличие состоит в том, что доверие у русских мало связано с экономическими представлениями, в то время как у китайцев доверие имеет множество таких взаимосвязей.

## Литература

*Дискин И.Е.* Экономическая трансформация и социальный капитал // Проблемы прогнозирования. 1997. № 1. С. 10–21.

*Дискин И.Е.* Модернизация российского общества и социальный капитал // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2003. № 5/6. С. 14–20.

*Журавлев А.Л., Курпейченко А.Б.* Экономическое самоопределение: Теория и эмпирические исследования. М., 2007.

*Колман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122–139.

*Лебедева Н.М., Татарко А.Н.* Ценности культуры и развитие общества. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2007.

*Лебедева Н.М., Чирков В.И., Татарко А.Н., Лю Ц.* Культурно-психологические особенности отношения к здоровью китайских и русских студентов // Психологический журнал. 2007. № 4. С. 64–74.

*Нуреев Р.М.* Экономика развития: Модели становления рыночной экономики. М., 2008.

*Патнэм Р.* Чтобы демократия сработала: Гражданские традиции в современной Италии. М., 1996.

*Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5–16.

*Татарко А.Н., Лебедева Н.М.* Социальный капитал: Теория и психологические исследования. М.: Изд-во РУДН, 2009.

*Шихурев П.Н.* Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 17–32.

*Beugelsdijk S., van Schaik T.* Social capital and growth in European regions: an empirical test // European Journal of Political Economy. 2005. 21. 2. 301–324.

*Inglehart R., Baker W.* Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values // American Sociological Review. 2000. 65. 19–51.

*Robison L. J., Schmid A. A., Siles M.E.* Is social capital really capital? // Review of Social Economy. 2002. 60. 1–24.

*Torsvik G.* Social capital and economic development // Rationality & Society. 2000. 12. 4. 451–476.

*Woolcock M.* Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework // Theory & Society. 1998. 27. 2. 151–208.

**Татарко Александр Николаевич, Государственный университет — Высшая школа экономики, доцент, кандидат психологических наук**  
Контакты: tatarko@yandex.ru