

**НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК УКРАИНЫ
ИНСТИТУТ СОЦИОЛОГИИ**

ОБЩЕСТВО БЕЗ ДОВЕРИЯ

**Под редакцией
Евгения Головахи,
Наталии Костенко,
Сергея Макеева**



Киев 2014

ББК 60.5

О 28

О 28 **Общество без доверия** / Под редакцией Е. Головахи, Н. Костенко, С. Макеева. — Киев: Институт социологии НАН Украины, 2014. — 338 с.

ISBN 978-966-02-7295-8

В монографии рассмотрен один из наиболее актуальных вопросов социологической теории и практики — социальное доверие и его роль в общественной жизни, в понимании причин современного состояния и определении перспективы развития общества. Как показывают результаты исследований авторов, для украинского общества этот вопрос приобретает особую роль, учитывая особенности постсоветской трансформации, обусловившие кризис социального доверия и его конкретные проявления в политике, экономике и культуре. Формирующаяся в этих условиях атмосфера недоверия является одним из сдерживающих факторов реформирования политической системы и экономики. На основе обобщения современных теорий социального доверия и анализа данных многочисленных эмпирических исследований авторы раскрывают факторы и социальные механизмы преодоления атмосферы недоверия в украинском обществе.

Для академических социологов, преподавателей, аспирантов, студентов, а также для специалистов-практиков в сфере социального управления.

ББК 60.5

Рекомендовано к печати решением Ученого совета Института социологии НАН Украины. Протокол № 8 от 26 ноября 2013 года

Научные рецензенты:

Н.В. Ковалиско, доктор социологических наук

А.Г. Стегний, доктор социологических наук

ISBN 978-966-02-7295-8

©Институт социологии НАН Украины, 2014

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	4
ВВЕДЕНИЕ: доверие в обществе и общество без доверия <i>Евгений Головаха</i>	7
РАЗДЕЛ 1	
СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДОВЕРИЯ	
1.1. Доверие как социальный ресурс <i>Максим Паращевин, Наталия Соболева Татьяна Стеценко</i>	13
1.2. Доверительные основания легитимации социального порядка <i>Владимир Резник</i>	55
1.3. Доверие в экономических отношениях <i>Роксолана Гоч</i>	70
РАЗДЕЛ 2	
СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ПОЛИТИЧЕСКОЕ ДОВЕРИЕ	
2.1. Социальный капитал доверия: украинский контекст <i>Наталия Соболева</i>	111
2.2. Доверие к политическим институтам <i>Александр Вишняк</i>	139

РАЗДЕЛ 3

РЕФОРМЫ В СИТУАЦИИ НЕДОВЕРИЯ

3.1. Отношение к власти — доминанта общественных настроений

Лина Малыш 166

3.2. Реформы в восприятии населения

Александр Резник 195

3.3. Недоверие — восприятие реформ — протестный потенциал

Татьяна Любивая 215

3.4. Фокус-группы: реформационные инициативы в призме недоверия

Наталья Костенко, Ольга Максименко 228

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: к социологии недоверия

Наталья Костенко, Сергей Макеев 319

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эта книга подготовлена по результатам исследований, проведенных в тот период развития украинского общества, когда власть в стране принадлежала Виктору Януковичу и его ближайшему окружению. Текст книги был написан и рекомендован к печати осенью 2013 года. Вскоре после этого начались события, которые коренным образом изменили политическую ситуацию и властную иерархию в Украине. В свете этих событий название книги оказалось символичным. Феномен массового недоверия к власти и декларированным ею реформам, рассмотренный в нашей работе, если и не сам по себе, то во многом опосредованно привел к стремительному падению политического режима, который казался многим политическим аналитикам достаточно прочным и рассчитанным на длительную перспективу.

Путь от «общества без доверия» к «обществу без Януковича» был пройден за несколько месяцев. Однако сегодня важнее иное: будут ли новые политические реалии способствовать становлению и развитию доверительных отношений в обществе, основанных на принципиально иных взаимоотношениях власти и гражданского общества, чем это наблюдалось в последние два десятилетия? Чтобы принципиально изменить ситуацию, мало доброй воли и энтузиазма людей, отстаивших свое достоинство в противостоянии с одиозным режимом. Необходимо ясно понимать причины появления подобных режимов и не допустить их воспроизводства в новых условиях.

К сожалению, трагедии истории повторяются не только в виде фарса. И подлинной трагедией для Укра-

ины может стать очередное разочарование граждан в возможности изменить не только политический режим, но и общество в целом, его институциональные, структурные и ценностные основания. А для этого следует самым тщательным образом проанализировать печальный опыт ближайшего прошлого. Авторы этой книги сосредоточили внимание на анализе опыта жизни общества в условиях массового институционального и личного недоверия. Мы надеемся, что полученные результаты окажутся полезными для понимания тех социальных проблем, от решения которых зависит перспектива построения в Украине общества с эффективной демократией и развитой экономикой.

ВВЕДЕНИЕ: ДОВЕРИЕ В ОБЩЕСТВЕ И ОБЩЕСТВО БЕЗ ДОВЕРИЯ

В социологии были, есть и всегда будут модные темы. Социологическая мода не менее капризна, чем та, которая диктует цвет и покрой одежды. Вчера социологи наперебой писали о глобализации, постмодерне и идентичностях, а сегодня в центре внимания — социальное доверие. Разумеется, для формирования спроса на модные темы необходимы разработки популярных «социологических кутюрье». Речь в данном случае идет о знаковых фигурах в социологическом сообществе. В начале Н. Луман и Э. Гидденс, а позднее Ф. Фукуяма и П. Штомпка поспособствовали формированию и современных взглядов на теорию социального доверия, и популяризации эмпирических исследований, посвященных роли социального доверия в общественной жизни. В какой-то мере следуя моде, но главным образом понимая, что с доверием в нашем обществе дела обстоят крайне незавидно, авторы этой книги постарались найти свое место в потоке литературы, касающейся различных аспектов проблемы доверия в обществе. Само название книги — «Общество без доверия» — определяет суть нашего подхода к новомодной тематике. В книге особое внимание уделяется феномену «социального недоверия», его распространенности в украинском обществе, его роли и функции в поддержании социального порядка постсоветского общества и торможении экономических и социально-политических реформ.

В современных теориях социального доверия подчеркивается, что для благосостояния и устойчивого развития общества необходимо поддержание довери-

тельных отношений на всех уровнях социальной организации — от межличностных контактов до отношения граждан к государству, социальным институтам и власти. Что же касается доверия на межличностном уровне, то его дефицит в любом обществе является четким индикатором социального неблагополучия и предпосылкой возникновения конфликтов и кризисов. А вот уровень доверия к власти нельзя рассматривать в качестве универсального показателя готовности общества решать назревшие социальные проблемы. Нередко массовое слепое доверие к власти становится источником деградации и краха общества с последующим долгим периодом восстановления из социальных руин. В этом контексте уровень недоверия к неэффективной власти в Украине можно рассматривать отчасти как конструктивный элемент общественного развития. Я пишу «отчасти» потому, что обратной стороной многолетнего недоверия к неэффективной власти является утрата социальной перспективы, рост неудовлетворенности демократией и рыночной экономикой.

Акцентируя внимание на недоверии как системной характеристике украинского общества, мы хотели показать, что недоверие граждан Украины к основополагающим политическим и экономическим институтам, к власти, работодателям, общественным организациям — это не только оценка деятельности государства и гражданского общества в Украине, это и обратная сторона ощущения рядовыми гражданами своей превентивной беспомощности перед государством, своей полной зависимости от работодателей, своего нежелания организованно защищать законные права и интересы в добровольных ассоциациях. В том же западном обществе, где уровень доверия к социальным институтам намного выше, чем у нас, основой этого доверия является отнюдь не слепая вера и не страх перед репрессиями, как это было в советском прошлом. Основа общественного доверия — это прежде всего общественный

контроль. Это контроль над государственной деятельностью со стороны общественных организаций, членами которых является большинство граждан. У нас же до сих пор только считанные проценты людей участвуют в деятельности разного рода общественных организаций, а в одиночку защищать можно только узкокорыстный интерес, постоянно испытывая при этом чувство своей социальной и гражданской неполноценности. Реальный путь повышения доверия в обществе — это последовательный переход от контроля государства над обществом и личностью к последовательному контролю гражданского общества по отношению к государственному аппарату и его методам управления социально-политической сферой и экономикой.

Почему проблема социального недоверия так актуальна в современных условиях развития украинского государства и общества? Основная причина заключается в том, что социальное доверие является одной из решающих предпосылок реформирования политической системы и экономики, без которого перспектива выхода страны из постсоветского кризиса остается крайне неопределенной. А необходимые реформы не могут быть реализованы в полном объеме и достаточно эффективно, если в обществе нет атмосферы доверия к содержанию и направленности реформ и к самим реформаторам. И, прежде всего, речь идет о доверии к тем, кто инициирует реформы, разрабатывает стратегию и тактику реформирования общества. Формирование атмосферы общественного доверия связано с тем, в какой мере люди понимают суть и общественную необходимость реформ, насколько верят в то, что реформы задуманы и осуществляются для реализации их интересов, а не с целью переложить груз социально-экономических проблем на рядовых граждан. При всей сложности и неоднозначности интерпретации феномена социального доверия в трансформирующемся обществе, переживающем драматичный период институцио-

нальной перестройки, один факт является общепризнанным: в условиях политического плюрализма и рыночной экономики никакие реформы без массового доверия не будут последовательными и эффективными, даже если они являются жизненно необходимыми по сути.

Именно этому аспекту проблемы социального доверия посвящен заключительный раздел нашей книги, в котором представлены результаты выполнения социологического исследования «Социальное доверие, власть и реформы», осуществленного сотрудниками Института социологии НАН Украины в рамках конкурсной тематики Государственного комитета Украины по вопросам науки, инноваций и информатизации (октябрь-декабрь 2011 года). Полевой этап исследования, включавший проведение фокус-групповых дискуссий и массовые опросы, был проведен Центром социальных и маркетинговых исследований «Социс». Описание методики и организации этих исследований содержится в третьем разделе монографии.

Во втором разделе, посвященном вопросам формирования социального капитала и политического доверия в украинском обществе, использованы результаты социологического мониторинга Института социологии НАН Украины и Европейского социального исследования. Проект «Украинское общество: мониторинг социальных изменений», автором программы которого была Н.В. Панина, выполняется в Институте социологии с 1992 года. Его основная цель — анализ тенденций социальных изменений в украинском обществе. В рамках проекта ежегодно проводятся репрезентативные для взрослого населения Украины социологические опросы. По результатам опросов на базе Института социологии НАН Украины формируется электронный архив (банк) информации, ежегодно публикуются информационные и аналитические материалы.

Инструментарий опроса состоит из двух частей: 1) мониторинговая (базовая часть вопросов анкеты, ко-

торые периодически повторяются) и 2) поисково-исследовательская (включает разовые вопросы, позволяющие провести более глубокий анализ отдельных социальных процессов и явлений). Для проведения мониторинга была разработана структура показателей, позволяющая отслеживать как общие тенденции изменений, происходящих в украинском обществе, так и особенности социальных процессов в различных сферах жизни людей и общества.

Выборочная совокупность каждого опроса включает 1800 человек, репрезентирующих взрослое население Украины (старше 18 лет). По типу построения выборка является трехступенчатой, стратифицированной, случайной, с квотным скринингом на последней ступени (авторы выборки: Панина Н.В., Чурилов Н.Н.). На первой ступени производится отбор населенных пунктов (точек опроса), на втором — отбор адресов (исходных точек маршрута), на третьем — отбор респондентов. Квотный скрининг на последней ступени позволяет в подвыборках каждой области Украины сохранять пропорции населения по типу поселения (областной центр / город / село), полу, возрасту и уровню образования, характерные для данной области и данного типа населенного пункта. Такой подход дает возможность при анализе данных производить перегруппировку областей с целью уточнения региональных особенностей общественного мнения по различным проблемам без серьезного ущерба для репрезентации регионов любой конфигурации. Все опросы проводятся методом самозаполнения (*self-administered*). Организацию полевого этапа исследования обеспечивает центр «Социс».

С 2004 года Институт социологии НАН Украины осуществляет международный сравнительный проект «Европейское социальное исследование», в котором принимает участие большинство стран ЕС. Опрос населения европейских стран по специально разработанной системе социологических показателей проводится один раз в

два года по единой для всех стран программе и выборке, репрезентирующей взрослое население стран Европы. Координационный комитет проекта и специализированные научные комитеты по проблемам организации и проведения опроса строго контролируют соблюдение участниками проекта всех современных концептуальных и методических требований к сравнительным социологическим исследованиям. Уникальность проекта обусловлена крайне жесткими методико-организационными требованиями, соблюдение которых дает основание утверждать с достаточной уверенностью, что данные опросов предоставляют реальную возможность сравнения многочисленных показателей особенностей образа жизни и массового сознания населения европейских стран.

Опросы в Украине осуществляет Институт социологии НАН Украины, используя опросную сеть фирмы «Социс» по случайной (районированной) выборке. Генеральную совокупность составляет население Украины в возрасте от 15 лет. В каждом из опросов (с 2005 по 2011 год) участвовали около 2000 респондентов. Собранные национальными исследовательскими группами данные в виде компьютерных файлов и сопроводительных документов депонированы в архиве «Европейского социального исследования». Данные исследований всех европейских стран, принявших участие в проекте, унифицированы и объединены в один файл данных, удобный для сравнительного анализа. Благодаря этому мы имели возможность сопоставлять особенности показателей социального и политического доверия граждан Украины с соответствующими показателями других европейских стран.

Анализ современных теоретических представлений о роли социального доверия в современном обществе представлен в первом разделе нашей книги, во втором и третьем разделах изложены результаты эмпирических исследований, а социологическая концептуализация феномена социального недоверия представлена в заключении.

Раздел 1

СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДОВЕРИЯ

1.1. Доверие как социальный ресурс

Доверие (по-английски *trust*) является базисом как человеческих отношений, так и социальных институтов. Без большей или меньшей степени доверия невозможно осуществлять практически никакое социальное действие. Ведь наши знания всегда ограничены, и большинство социальных взаимодействий мы можем оценивать лишь с позиции доверия / недоверия, а не знания (уверенности). Поэтому наличие (или отсутствие) доверия необходимо как для обеспечения устойчивости общественных отношений, так и для осуществления масштабных структурных изменений.

Интерес к теме доверия усиливается в периоды социальной нестабильности и изменений, когда недоверие к политическому устройству или режиму со стороны широких слоев населения становится ресурсом трансформации общества. Но и в относительно стабильных обществах эта тема достаточно популярна вследствие ожиданий, возлагаемых на доверие при прогнозировании экономического развития и сохранения социальной стабильности. Как пишет А. Селигмен: «Власть, господство и насилие могут ... на какое-то время решить проблему социального порядка, организации разделения труда и всего с этим связанного, но они не способны сами по себе обеспечить основу для поддержки этого порядка в долговременной перспективе» [Селигмен, 2002: с. 7]. Существование общества, считает он, базируется на взаимодействии принуждения и со-

гласия, рынка и сообщества, на инструментальных и аффективных обязательствах, а значит, и на господствующим представлениям о границах того или другого действия и о мере доверия в обществе.

В связи с ощущением важности данной тематики вопрос уровня и характера доверия в обществе достаточно давно вошел в общественно-политический дискурс. В разные времена к этой проблематике обращались Г. Гроций, Дж. Локк, И. Кант, Э. Дюркгейм — доверие рассматривалось ими в контексте анализа «договорного» начала общественных отношений. В начале XX столетия эта проблематика поднималась в работах Н. Бердяева, С. Франка, Б. Вышеславцева. В философской мысли второй половины XX века доверие рассматривалось в контексте этического анализа, социальных и моральных аспектов доверия, определяемого социальными нормами. Темы доверия также касались авторы, работавшие в рамках теорий социального обмена (П. Блау, Дж. Хоманс).

Значительная активизация исследования проблематики доверия в общественных науках имела место в 90-е годы XX века. Доверие изучали в разных сферах человеческой жизни — в межличностных отношениях, общественных процессах, в экономике и бизнесе. Его начали оценивать как «социальный капитал», то есть как средство, обеспечивающее существование и развитие общества. В этом контексте можно упомянуть о Б. Барбере, Э. Гидденсе, Н. Лумане, А. Селигмене, С. Айзенштадте, Ф. Фукуяме, П. Штомпке.

Относительно новый интерес к проблематике доверия связан с двумя социальными факторами. Во-первых, это интенсификация процессов демократизации, уменьшение государственного регулирования, передача полномочий на места, развитие гражданского общества и личной активности граждан. То есть происходит возрастание значимости социальных интеракций на мезо- и микроуровнях и, соответственно, увеличивается инте-

рес к способам обеспечения стабильности таких интеракций. Последнее же невозможно (или, как минимум, существенно затрудняется) без достаточного уровня как межличностного, так и общесоциального доверия.

Во-вторых, теоретики доверия исходят из того, что сам вопрос о доверии актуализируется в ситуациях неопределенности или риска. Н. Луман отмечал, что доверие (будучи средством уменьшения неопределенности) становится необходимым условием общественного развития вследствие увеличения неуверенности людей в будущем, возрастания количества проблемных ситуаций (то есть с возрастанием опасностей и рисков), увеличением сложности и непрозрачности современных обществ. По мнению П. Штомпки, проблема доверия появляется в случае неопределенности и неконтролируемости будущего, то есть доверие необходимо тогда, когда нет уверенности в полном контроле над будущими событиями. А современные общества как раз и характеризуются увеличением «зон риска», размыванием пространства безопасности. Следствием этого оказывается увеличение потребности в доверии и, соответственно, в научном анализе доверия как социального феномена и как реальной практики (меры распространения доверия в обществе, характера этого доверия, условий возникновения и разрушения).

Однако, несмотря на широкое применение понятия «доверие» в социологических, экономических, политических, антропологических исследованиях, его определение и интерпретации довольно неоднозначны. С. Касталдо отмечал, что «общая черта исследований доверия — многообразие концептуальных типологий, отсутствие ясного и общего определения концепции доверия» [Castaldo, 2002: p. 1].

В научном дискурсе циркулируют разные определения доверия. П. Штомпка определяет доверие как «ставку на будущие непредусмотренные действия других» [Sztompka, 1999: p. 25]. Иначе говоря, предполагается,

что доверие содержит два основных компонента: 1) особые ожидания (относительно того, как будет вести себя другой в какой-то ситуации в будущем); 2) убежденность, уверенность в действии (ставка). Данное им более широкое определение доверия имеет такую формулировку: «Доверие — выраженное в действии, предпринятом в отношении партнера, ожидание, что его реакции окажутся для нас выгодными, иначе говоря, сделанная в условиях неуверенности ставка на партнера в расчете на его благоприятные для нас ответные действия» [Штомпка, 2005: с. 342].

По мнению П. Штомпки, в зависимости от ожиданий действий других есть три типа ориентаций: 1) надежда / разочарование; 2) вера / сомнение; 3) доверие / недоверие. Первые два типа характеризуются пассивностью, дистанцированностью, стремлением избежать каких-либо обязательств. Доверие же проявляется в поступках, когда мы, несмотря на неопределенность и риск, все-таки действуем. В анализе П. Штомпки доверие / недоверие выступает важным показателем отношения людей друг к другу и к тому обществу, в котором они живут, а также является одной из характеристик их социальных ожиданий и поведенческих стратегий.

Понятие «недоверие» (*distrust*) здесь выступает зеркальным отражением доверия. Это тоже ставка, но отрицательная: отрицательные ожидания относительно действий других и отрицательная, защитная уверенность. Термин «безверие» (*mistrust*) П. Штомпка предлагает использовать для нейтральных ситуаций, когда воздерживаются как от проявлений доверия, так и от недоверия. Безверие представляет собой временную, промежуточную фазу процесса построения / разрушения доверия, когда утрачено предшествующее доверие или рассеялось недоверие.

По мнению Ф. Фукуямы, углубленно анализирувавшего феномен доверия, последнее является «возникающим у членов сообщества ожиданием того, что другие

его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и со вниманием к потребностям окружающих, соответственно неким общим нормам» [Fukuyama, 2004: p. 52]. Э. Гидденс говорит о доверии как о «кредите доверия агентам или абстрактным системам, основанном на своеобразном “погружении в веру”, которое выносит за скобки игнорирование или недостаток информации» [Giddens, 1990: p. 53].

С. Касталдо в своих работах [Castaldo, 2002; Castaldo, 2003] подробно проанализировал имеющиеся в научном дискурсе определения доверия. В результате контент-анализа наиболее часто цитируемых определений (72 варианта) он сделал пять основных обобщений:

- Во-первых, доверие непосредственно связано с ожиданиями, убеждениями, волеизъявлением или установкой.
- Во-вторых, доверие проявляется по отношению к разным объектам; ими могут выступать другие индивиды, группы, организации, социальные институты.
- В-третьих, доверие довольно часто (в 42-х формулировках из 72-х) характеризуется через действие или поведение, то есть подчеркивается деятельностный аспект доверия, а именно действие субъекта как способ проявления доверия.
- В-четвертых, в определения доверия включают результаты и следствия оказания доверия; считается, что действия контрагента могут быть предусмотрены и положительно оценены субъектом доверия.
- В-пятых, толкование доверия включает рискованность ситуации принятия решения. В частности, такие теоретики доверия, как Н. Луман и П. Штомпка, исходят из тесной связи доверия / недоверия как таковых и условий их функционирования с ситуациями неопределенности, опасности, риска.

С учетом вышеизложенной специфики данного феномена доверие можно определить как позитивную мо-

рально-этическую, эмоциональную и одновременно прагматическую оценку социальным субъектом некоторого объекта касательно его надежности и соответствия ожиданиям субъекта, которая ориентирует на действие, является импульсом к взаимодействию и характеризует готовность субъекта к кооперации [Стеценко, 2013]. Такое определение охватывает большинство возможных проявлений доверия, подразумевая и формы выражения, поскольку оценка может перерасти в конкретное действие, направленное на субъекты различных уровней и сфер общественной жизни.

Доверие возникает, когда индивид уверен в адекватности происходящих процессов и явлений своим ценностным установкам, в основе которых лежат определенные социальные нормы. С социологической точки зрения проблему доверия можно рассматривать как процесс формирования различных социальных групп со свойственным им групповым восприятием честности, добросовестности, ответственности, пониманием справедливости, адекватности процессов и явлений сложившимся представлениям о правильности происходящего, соответствия устремлений и представлений результатам прилагаемых усилий.

Доверие как институциональная норма предполагает, что поведение участников обмена регламентируется не только формальной составляющей заключаемого контракта, но и имплицитно регулируется общественными нормами. В условиях глубоких институциональных изменений этот институт не может в полной мере выполнять свою регулирующую функцию, и его функционирование требует специально организованных усилий, поскольку отрицательный опыт может закрепляться в сознании, вызывая отрицание и устойчивое недоверие.

Существенным ограничением для возможности формирования доверия населения к формальным институтам и проводимым реформам является то, что институты являются продуктом исторического развития

общественных правил. Поэтому на формирование институциональной среды общества оказывает влияние траектория предшествующего развития, объединяющая прошлое, настоящее и будущее норм общественной жизни, позволяя понять взаимоотношения между обществом, экономикой и отдельным индивидом.

Учет траектории предшествующего развития для решения задач изменения институциональной среды означает, что ее проектирование должно учитывать опыт прошлого. В обществе всегда функционируют те или иные институты, регламентирующие взаимодействия индивидов. Институциональная среда выстраивается на основе совокупности формальных и неформальных ограничений. Изменения в формальных институтах встречают препятствия в виде существующих неформальных норм и институциональной среды как вектора развития системы.

Иницируемые институциональные преобразования являются результатом взаимодействия индивидов, объединенных в группы специальных интересов, но эффективность действия таких групп должна рассматриваться с поправкой на инертность эволюционных институциональных изменений неформальных институтов. При низкой плотности формальных норм и правил, закрепленных государством, их заменяют неформальные, санкционированные обществом. Формирование доверия как институциональной нормы осуществляется в границах «институционального коридора», внутри которого обеспечивается с определенной точностью прогнозируемый результат. Таким образом, доверие как институт является встроенным индикатором всех внутриорганизационных процессов в системе. Доверие в составе институциональной среды может оказывать как поддерживающее, так и ограничивающее влияние на социально-экономическую деятельность. Возможность такого влияния связана с плотностью институциональной среды, показателем которой может служить субъективное

ощущение индивидами достаточности насыщения приемлемыми нормами и правилами той сферы, где они осуществляют свою деятельность.

Доверие и родственные феномены

Помимо определения предметной области доверия исследователь сталкивается с проблемой разведения этого понятия с родственными феноменами. В частности с такими, как «вера» и «уверенность». Отнюдь не очевидно, чем доверие к кому-то (другому человеку) или чему-то (организации, государству) отличается от веры в этих субъектов. Или что уверенность в действиях того или иного контрагента отличается от доверия к нему. Вероятно, труднее всего провести границу между однокоренными терминами — **вера** и **доверие**. Обычно под верой понимается принятие чего-то (какого-либо утверждения, представления) без достаточного обоснования, без практических доказательств; это убежденность в чем-то без опоры на предыдущий опыт и достаточные, с точки зрения формальной логики, основания. Но и в случае доверия мы имеем дело преимущественно с ожиданиями, которые не имеют порой достаточного обоснования, а иногда оно складывается даже вопреки таким основаниям и обоснованиям.

Некоторые исследователи описывали эти феномены как элементы некой шкалы. В частности, Р. Шо писал, что «доверие — это что-то большее, чем обычная уверенность, и что-то меньшее, чем слепая вера... Доверие — это надежда на то, что люди, от которых мы зависим, оправдают наши ожидания» [Шо, 2000: с. 43]. Подобным образом Дж. Харрис в качестве основания для аналитического различения доверия, уверенности и веры использовал степень осведомленности о контрагенте: «Доверие расположено в пространстве между тотальным знанием и тотальным незнанием. Этим оно, с одной стороны, отличается от веры, которая не требует

проверенных знаний; с другой стороны, доверие отличается от уверенности, так как не отсылает к обстоятельствам, в которых определенное поведение другого известно» [Harris, 2002: р. 2]. По мнению К. Харт [Hart, 2000], вера преимущественно окрашена эмоционально, тогда как уверенность скорее возникает относительно чего-то, что является хорошо известным. Доверие занимает промежуточную позицию механизма преодоления рисков вследствие свободы другого. Оно является срединной точкой континуума, на одном конце которого находится слепая вера, а на другом — полная уверенность.

Но здесь можно возразить, что доверие часто также «не требует проверенных знаний», как и вера, а вера может быть направлена на то, что другие оправдают наши ожидания. Поэтому подобный подход (на основе интенсивности выраженности определенного отношения / представления) нельзя считать удовлетворительным.

Мы предложим различия на основе того, на что направлены эти формы отношения, то есть по объекту отношения. У веры этим объектом есть факт существования чего-то / кого-то или возможность каких-то действий. Ведь верят во что-то — в то, что существуют сверхъестественные вещи; в то, что какая-то страна является наилучшей в мире; в то, что кто-то может что-то сделать (если мы говорим другому человеку: «Я верю в тебя», это на самом деле означает, что мы верим, что человек на что-то способен, а не в его существование). То есть верят или в существование чего-то, или в обязательность определенных действий с чьей-то стороны. А вот доверие формируется не во что-то / в кого-то, а *к чему-то / кому-то*. То есть доверяют обычно конкретному объекту, а не его характеристикам или действиям (последние являются лишь основанием для появления / не появления доверия). То есть объектом доверия является контрагент социального взаимодействия (человек, организация, государство и т. п.).

Различение доверия и уверенности также является достаточно проблематичным. Уверенность и доверие

могут базироваться как на опыте, знании о надежности партнера (знании о том, что кто-то является хорошим врачом, пилотом и т. п.), так и на вере (ведь вера также является уверенностью: «я верю в Рай» — это то же самое, что «я уверен, Рай есть»). Оба эти феномена связаны с ожиданием наступления определенных событий (осуществление определенных действий контрагентами). Поэтому и в научной литературе точки зрения на их соотношение неоднозначны. В частности, Н. Луман исходит из того, что отношения между субъектами в обществе характеризуются социальной неопределенностью, и существует три механизма снижения этой неопределенности: 1) осведомленность (*familiarity*); 2) уверенность (*confidence*); и 3) доверие (*trust*). Первый механизм характеризует социальные отношения в традиционном обществе (этот механизм близок к традиционному типу социального действия М. Вебера). В современном мире, по мнению Н. Лумана, проблематизация взаимодействия активизирует или уверенность, или доверие.

Различение уверенности и доверия проводится Н. Луманом на основе соотнесения с понятиями опасностей и рисков. Во-первых, имеет значение способность индивида различать опасности и риски. Уверенность, по его мнению, возникает из предположения об извечной предзаданности определенной стратегии поведения, тогда как доверие возникает в ситуации риска: «Если у вас нет альтернатив, вы находитесь в ситуации уверенности. Если вы выбираете одно действие, отдавая ему преимущество перед другим, вопреки возможности быть разочарованным в действиях других, вы определяете ситуацию как ситуацию доверия» [Luhman, 1979: p. 99].

Во-вторых, уверенность в большей мере присуща социальным взаимодействиям между индивидом и функциональными системами, тогда как доверие необходимо в ситуации формирования и поддержки отношений между личностными системами (индивидами).

Н. Луман пишет: «Доверие является жизненно важным в межличностных отношениях, но участие в функциональных системах, таких как экономика, политика — это уже не вопрос личностных отношений. Оно требует уверенности, а не доверия» [Luhman, 2000: p. 102].

В-третьих, уверенность есть продукт социализации индивида. Использование механизма уверенности в большей мере обусловлено усвоенными индивидом знаниями о правилах функционирования разных социальных систем, в то время как источником доверия выступает рискованная составляющая социальной ситуации взаимодействия.

При этом механизмы уверенности и доверия могут выступать базисом для формирования друг друга. В то же время разрушение уверенности не приводит обязательно к потере доверия (например, отсутствие уверенности в эффективности и надежности медицины как таковой не означает, что индивид не может доверять какому-то конкретному врачу). Кроме этого, недостаток уверенности и доверия будет вести к разным последствиям. Н. Луман считает, что недостаток уверенности может привести к возрастанию чувства отчуждения и замыканию индивида в маленьких группах; следствием этого может стать распространение интолерантных установок. А вот недостаток доверия может «просто лишить индивида способности действовать» [Luhman, 2000: p. 104].

Большинство социологических работ, в которых различаются «доверие» и «уверенность», базируются на идеях Н. Лумана. А. Селигмен [Селигмен, 2002], критикуя отдельные положения Н. Лумана, все-таки исходит из того, что доверие является следствием ролевой неопределенности, связанной со структурной непрозрачностью ролей, в ситуации, когда «системно определенные ожидания более не жизнеспособны» [Селигмен, 2002: с. 21]. Он подчеркивает, что, в отличие от доверия, уверенность формируется на основе наличного

знания относительно примененных в случае неправильного поведения партнера санкций и знания о принципиальной возможности наложения подобных санкций. «Доверие же предполагает уязвимость, обусловленную незнанием или исходной неопределенностью относительно мотивов другого» [Селигмен, 2002: с. 17].

Г. Дасгупта [Dasgupta, 2000] утверждает, что уверенность возникает из априорно приписываемой контрагенту способности отвечать ролевым ожиданиям (уверенность в действиях врачей, пилотов и других профессионалов), тогда как доверие связано с представлениями о мотивах и установках потенциального партнера. Похожая точка зрения представлена в концепции доверия, развиваемой Т. Ямагиши. Он предлагает более детально разделять уверенность и доверие, выделяя «доверие» (*trust*), «уверенность» (*confidence*) и «уверенность в безопасности» (*assurance of security*). В основе формирования уверенности или доверия, по его мнению, лежат «ожидания морального порядка» [Yamagishi, 1998: р. 40]. Последние, в свою очередь, делятся на «ожидания компетентности» и «ожидания намерений». Первый тип ожиданий в значительной мере ассоциируется с так называемым «институциональным доверием», связанным с взаимодействием индивида и конкретного социального института (в лице его представителей). В концепции Т. Ямагиши компетентность понимается как «ожидание того, что индивид способен надлежащим образом выполнить то, что обещал сделать» [Yamagishi, 1998: р. 42]. Само ожидание компетентности, по его мнению, лежит в основе уверенности.

Второй тип ожиданий — ожидания намерений — тесно связан с доверием. Их источником является оценка реальных целей (в отличие от принципиальной способности) контрагента в выполнении взятых на себя обязательств. Индивид может быть уверен в технической компетентности исполнителя, но не ощущать доверия к его личности, учитывая характер его реальных

(с точки зрения актора) намерений. *«Решение о доверии или недоверии индивиду в значительной мере зависит от оценки его личностных черт — имеет ли он такие характеристики, которые бы делали его поведение надежным, даже вопреки его / ее собственным интересам»* [Yamagishi, 1998: p. 44].

Понятие «уверенность в безопасности» (*assurance*) призвано, по мнению Т. Ямагиши, отразить возможность внешнего контроля над действиями контрагента. В таком случае источником формирования «ожиданий намерений» является не оценка «поведенческих диспозиций» партнера, а его собственная заинтересованность в выполнении обязательств, поддерживаемая существующей системой санкций. Возможность наказания выполняет функцию гаранта правильного, ожидаемого будущего поведения контрагента. Наличие фактора внешнего контроля в ситуации социального взаимодействия исключает возможность формирования доверия, так как «уверенность в безопасности» возникает в условиях «убежденности в том, что социальной неопределенности не существует» [Yamagishi, 1998: p. 46]. Концепт «уверенности в безопасности» соотносится с доверием, которое воссоздается в кровных узах, закрытых сообществах и т. п.

Если подытожить все вышесказанное, то можно выделить несколько ключевых моментов. Во-первых, предполагается, что уверенность связана с ожиданием опасности, являющимся следствием неспособности социальных институтов обеспечивать безопасность. Нормативное регулирование взаимодействий акторов задает условия, которые предполагают согласованность ожиданий и действий индивидов. Доверие, в отличие от уверенности, характеризуется такой чертой, как ориентированность на личность партнера (его намерения и мотивы). Конкретные обстоятельства взаимодействия являются дополнительным фактором, определяющим формирование доверия. Во-вторых, уверенность

может рассматриваться, прежде всего, как вера в стабильное функционирование социальных институтов и в надежность социальных ролей. В-третьих, уверенность чаще описывается как системное доверие, то есть ее объектом выступают социальные системы, отдельные институты, тогда как объектом доверия становится скорее индивид.

В-четвертых, доверие всегда формируется в ситуации межличностного взаимодействия и испытывает влияние от ситуационных, личностных характеристик контрагента и (в случае продолжительного взаимодействия) специфики отношений. Доверие социально по сути. Уверенность в этом отношении является постоянной величиной, сложившейся в процессе первичной социализации. Уверенность и «чувство безопасности» формируются в обстоятельствах, когда индивид подвергает испытанию иллюзию полноты знаний о контрагенте. Доверие находится в середине континуума «полное знание — полное незнание». Потребность в доверии возникает в ситуациях, в которых индивид ощущает нехватку информации (ситуации информационной асимметричности).

В-пятых, уверенность и чувство безопасности нивелируют неопределенность благодаря исключению элементов риска и вследствие ожидания эффективной деятельности социальных институтов или их представителей и стабильности социального порядка в целом. Доверие связано с решениями, принятыми социальными агентами в ситуации выбора на основе ожиданий будущего правильного поведения контрагента, а также с риском ошибки вследствие неполноты информации и принципиальной невозможности точного прогноза относительно будущего поведения партнера.

Тем не менее, подобные принципы деления едва ли можно считать удачными. В одном случае (Н. Луман, А. Селигмен) деление проводится на основе меры обоснованности наших ожиданий — уверенность имеет место в случае определенности и наличия знания, тогда как

доверие возникает в случае неопределенности, незнания, риска. Но и уверенность бывает в такой же степени малообоснованной (особенно когда она переходит на уровень веры). Второй случай (П. Дасгупта, Т. Ямагиши) является фактически модификацией первого. Ведь несмотря на то что разделение здесь осуществляется на основе объекта ожиданий (роли или мотива), мы опять-таки видим то же самое деление по принципу знания / незнания, определенности / неопределенности. Релевантные ожидания являются фактически знанием об определенной компетентности контрагента (которая уменьшает неопределенность), а ориентация на мотивы и установки есть фактически неопределенность / незнание (поскольку эти вещи, в отличие от компетентности, являются скрытыми, их нельзя заведомо определить и оценить). Итак, здесь снова можно привести то же самое возражение, что и в первом случае — представление и ожидание относительно мотивов других целиком могут реализовываться в форме уверенности.

Другая позиция состоит в оценке «уверенности» как элемента «доверия», или наоборот, доверие описывается как одна из форм проявления уверенности. В частности, Э. Гидденс не считает нужным разводить понятия «доверие» и «уверенность». Он пишет: «Луман, конечно, прав, различая доверие и уверенность, риск и опасность, но так же правильно будет сказать, что они в определенном смысле тесно связаны друг с другом» [Giddens, 1990: p. 32]. Э. Гидденс рассматривает доверие скорее как проявление уверенности, выделяя два ее типа: базисное доверие и доверие к абстрактным системам (техническим, экспертным). И первое, и второе выполняют функцию создания зон стабильности, формирующих чувство безопасности. По его мнению, невозможность для индивида самостоятельно сохранить стабильность своего жизненного мира заставляет верить в бесперебойность функционирования системы и добропорядочность окружающих социальных акторов.

Усвоение установок, содействующих проявлению доверительного или настороженного поведения, происходит в процессе социализации. Таким образом, доверие укореняется в отношении к окружающему миру, оно выполняет функцию своеобразного «защитного кокона».

Для Н. Лумана доверие во многом определяется ситуативными факторами — в отличие от уверенности, которая в значительной мере обусловлена именно социально-психологическими особенностями личности, сформированными еще в детстве. Э. Гидденс считает, что доверие характеризуется «непрерывностью», и не стоит «напрасно привязывать доверие к определенным обстоятельствам, в которых индивид осознанно рассматривает альтернативные способы действия» [Giddens, 1990: p. 32]. Дж. Барбалет считает, что уверенность является более общей категорией, чем доверие, так как может быть описана как «эмоция безопасных ожиданий». Он исходит из тезиса, что будущее принципиально неизвестно, что не дает возможности актору оперировать им с точки зрения расчета. Расчет уступает место эмоциям как основанию для действия, а «уверенность, которая привносит возможное будущее в настоящее, дает чувство определенности потому, что принципиально неизвестна» [Barbalet, 1999: p. 88]. Доверие же Дж. Барбалет определяет как «уверенность, связанную с ожиданиями относительно интенций других» [Barbalet, 1999: p. 96]. Промежуточным в разделении уверенности и доверия является подход, сформулированный Т. Дасом и Б. Тенгом [Das, Teng: 2001]. Они считают, что доверие связано с ожиданиями относительно мотивов объекта доверия, а уверенность касается восприимчивого уровня определенности относительно будущего благонадежного поведения партнера.

Не стоит также исключать перспективу разделения этих феноменов на основе способа ожиданий. Говорить об уверенности можно тогда, когда мы полностью убеждены в осуществлении контрагентами определенных

действий. Говорить же о доверии можно тогда, когда мы не убеждены в нужном результате, а лишь надеемся на него. Причем речь идет именно о самих этих способах восприятия других, а не об их обоснованности или правильности. И первый, и второй способы могут формироваться в одинаковых условиях; они оба могут быть одинаково обоснованными или необоснованными. Какой будет реакция человека на определенную ситуацию — доверие или уверенность, преимущественно зависит от личностных характеристик этого человека. Можно лишь сказать, что уверенность с большей вероятностью будет возникать вследствие непрерывного, многоразового оправдания ожиданий. Доверие же скорее будет возникать или из-за отсутствия такого оправдания (но при условии отсутствия неоправдания), или же при ограниченном опыте подобных оправданий.

При этом необходимо отметить немалые сложности с измерением уровня доверия. Показатели доверия принадлежат к числу самых «зыбких» и неоднозначных. Доверие имеет множество взаимосвязанных измерений, таких как доверие к людям вообще, незнакомым или, наоборот, к знакомым людям, доверие в тех или иных ситуациях, доверие к конкретным публичным персонам и знаковым фигурам в обществе, к социальным институтам, организациям, структурам и т. д. Показатели доверия подвержены резким и часто трудно объяснимым колебаниям и в сильной степени зависят и от особенностей формулировки соответствующих вопросов в анкетах, и от субъективного восприятия жизни в текущий момент, а также от множества других, не изученных и не учтенных обстоятельств [Рукавишников, 2008].

Типы доверия

Едва ли не общепринятым является различие доверия *межличностного* и *обобщенного*. Доверие меж-

личностное связано с конкретными условиями взаимодействия. Обобщенное доверие — это ожидания надежности других индивидов, не связанное с прогнозом их поведения в конкретной ситуации взаимодействия и конкретным контрагентом. Оно скорее является мировоззренческой установкой, выражающей готовность индивида рассматривать окружающее как заслуживающее доверия. Например, по мнению Т. Ямагиши и его коллег, обобщенное доверие «базируется на ожиданиях относительно надежности других индивидов вообще (как характеристики людей вообще) и доверии, которое базируется на информации ... на данных относительно какого-либо определенного индивида» [Yamagishi, 1998: p. 48].

Если межличностное доверие возникает в ситуациях взаимодействия «лицом к лицу», то формирование обобщенного доверия связано с мыслями, стереотипами относительно незнакомых индивидов. В специальной литературе представлены две трактовки обобщенного (социального) доверия. В одной социальное доверие рассматривается как показатель межличностного доверия на макроуровне, отражающий культуру доверия и социальный капитал общества. В этом случае акцент делается на изучении таких ключевых тем, как условия построения гражданского общества, состояние «культуры доверия», исследование связи доверия и макроэкономических показателей.

В иной интерпретации социальное доверие рассматривается как своеобразная мировоззренческая установка индивида относительно возможности предоставления доверия окружающим, как склонность к доверию. Здесь основное внимание уделяется социально-психологическим особенностям индивида, которые, как считается, являются факторами функционирования обобщенного доверия. На первый план выходят отдельные характеристики индивида (например, оптимизм), способствующие (или, наоборот, препятствующие) проявлению установки на обобщенное доверие. В частности, Э. Усланер [Uslaner, 2002] рассматривал доверие сквозь призму

моральных ценностей и установок, создающих условия для формирования социального доверия. Обобщенное доверие, на его взгляд, отображает установку индивида предоставлять кредит доверия незнакомцам, чужим.

В целом обобщенное и межличностное доверие различаются по таким параметрам:

- обобщенное доверие — это феномен макроуровня, а межличностное доверие формируется на микроуровне;
- обобщенное доверие не связано с конкретной ситуацией взаимодействия, предметом и объектом доверия, тогда как для формирования межличностного доверия последние моменты обязательны;
- объектом обобщенного доверия является «незнакомец», «чужой», «обобщенный другой», тогда как межличностное доверие является доверием к конкретному индивиду;
- обобщенное доверие преимущественно является опытом доверия, усвоенным в детстве, тогда как межличностное доверие больше зависит от ситуативных факторов и опыта предоставления доверия или в схожей ситуации, или определенному контрагенту; поэтому оно более хрупкое, чем обобщенное доверие.

Соотношению межличностного и обобщенного доверия особое внимание уделяют исследователи, занимающиеся изучением трансформирующихся обществ. Э. Гидденс выделил два вида доверия: 1) доверие к людям (персонифицированное, построенное на личностных обязательствах); 2) доверие к абстрактным системам («анонимным другим»), предусматривающее внеличные обязательства. Под абстрактными системами тут понимаются символические знаки (например, деньги, средства политической легитимации) и экспертные системы (системы технического исполнения или профессиональной экспертизы, организующие наше материальное и социальное окружение). Последняя разновидность доверия, утверждает Э. Гидденс, формируется в совре-

менную эпоху. В принципе, к абстрактным системам относятся политическая и экономическая сферы, институты и организации, социальный порядок в целом (например, можно доверять принципам демократии, правительству, системе страхования, национальной валюте и т. п.). При этом, по его мнению, эти виды доверия выполняют разные функции. Если доверие к абстрактным системам обеспечивает ощущение надежности повседневных отношений, то доверие к людям способствует ощущению собственной аутентичности.

Э. Улманн-Маргалит дифференцирует доверие относительно меры его проявления («полное доверие», «неполное доверие», «противоречивое доверие») и ориентации на объект («самодоверие», «институциональное доверие») [Ullmann-Margalit, 2004]. М. Эндресс разграничивает «рефлексивное доверие» и «функционирующее доверие», понимая под первым совокупность калькуляции рисков, оценки выгод / издержек и попытки контроля действий других, а под вторым — неартикулированную предпосылку социального действия [Эндресс, 2010].

П. Штомпка выделяет целый ряд типов доверия [Штомпка, 2005: с. 342–343]. Во-первых, это разные типы доверия к «первичным» его объектам, а именно:

<i>Личное</i>	Доверие к индивидам, с которыми мы вступаем в прямые контакты, направленное на конкретных, известных нам лиц (включая «виртуальное» личностное доверие, например, к знаменитостям, «звездам»)
<i>Общее</i>	Готовность к действиям, основанная на априорном ожидании, что большинство лиц и институтов будут действовать в наших интересах
<i>Системное</i>	Доверие к социальным системам, порядкам и режимам, основанное на убеждении в эффективности, добропорядочности, справедливости этих систем

<i>Категориальное</i>	Доверие по параметрам пола, расы, возраста, религии, уровня доходов
<i>Позиционное</i>	Направлено априори к каждому, кто занимает определенную, достойную доверия социальную позицию (исполняет определенную роль — матери, врача, друга)
<i>Групповое</i>	Доверие к футбольной команде у фанатов, доверие студенческой группы к преподавателю
<i>Институциональное</i>	Доверие к институтам и организациям (например, к школе, университету, церкви, банкам), в том числе «процедурное» доверие — к институциональным практикам и процедурам, под которым понимается вера в то, что следование им даст наилучшие результаты. Через эти организации формируется доверие и к массе анонимных функционеров и представителей таких организаций, исполняющих в них различные социальные роли
<i>Коммерческое</i>	Доверие к определенному роду продукции, производителю, стране-производителю, фирме; убеждение в отсутствии брака или подделки, в качестве товара и косвенно — в добросовестности и компетентности их производителей, выражаемое в решении совершить покупку
<i>Технологическое</i>	Вера в прочность, надежность, эффективность технических систем, окружающих нас в современном мире, несмотря на то, что принципы их функционирования нам неизвестны; косвенным образом это также доверие к конструкторам и операторам этих систем

В то же время необходимо отметить, что во всех этих случаях, в конечном счете, доверие выражается по отношению к индивидам и их действиям (продуктам деятельности).

«Вторичные» объекты доверия становятся таковыми опосредованно, в процессе предоставления и оправдания доверия к «первичным» объектам. Ведь большая часть того, что мы знаем (или считаем, что знаем), опирается на веру в разные инстанции, равно как на веру в то,

что мы почувствовали или прочитали. Такое знание базируется не на непосредственной информации об объекте, а на нашей доверии к другим индивидам и их высказываниям (экспертам, «надежным источникам», «мудрым людям», инстанциям). Нередко, отмечает П. Штомпка, наше доверие состоит из доверия к нескольким опосредствованным вторичным объектам доверия, которые выстраиваются в «пирамиды доверия».

В данном контексте обычно рассматриваются не только собственно виды доверия, но и возможности их взаимодействия. Например, то или иное соотношение уровней институционального и межличностного доверия сравнивается с показаниями своеобразного «социального термометра», позволяющего получить реальную информацию о состоянии «социального здоровья общества». Если воспользоваться типологией российского социолога А.Н. Олейника [Олейник, 2001: с. 44], то вычленяются четыре варианта такого соотношения:

<i>Соотношение</i>	<i>Характеристика</i>
Высокое личностное и институциональное доверие	Общество обладает значительным социальным капиталом, а власть, в свою очередь, способствует его сохранению и воспроизводству
Высокий уровень личностного доверия при низком уровне доверия институционального	Общество существует автономно от власти
Высокий уровень институционального доверия при низком уровне доверия личностного	Социум не может функционировать самостоятельно, он практически полностью зависит от власти
Низкое личностное и институциональное доверие	Социальные взаимодействия в обществе парализованы, власть не может контролировать ситуацию, координированные действия затруднены из-за взаимного недоверия

В связи с неполным совпадением функций личностного и институционального доверия слабость одного из этих институтов лишь частично компенсируется силой

другого. Отсюда следует, что очень низкий уровень как того, так и другого вида доверия неблагоприятны для общества. Совершенно очевидно, что лучший вариант — иметь высокий уровень обоих типов доверия. Менее ясно, что лучше, если сравнивать второй и третий варианты. При их сопоставлении можно заметить сходство их описания с описанием знаменитой дихотомии цивилизаций Запада и Востока. Действительно, по поводу восточных обществ (стран неевропейских цивилизаций) постоянно акцентируется их гиперэтатизм и слабость внесоциальных организаций, выходящих за рамки семьи и сельской общины. Известную «формулу» для описания доиндустриальных обществ «восточного деспотизма» — «государство сильнее, чем общество» — предложил видный американский институционалист и специалист по экономической истории восточных обществ Карл Август Виттфогель в рамках своей концепции «восточного деспотизма».

В западных обществах (странах западноевропейской цивилизации) конструированием и утверждением социальных институтов наряду с государством всегда активно занимались различные самоорганизующиеся сообщества (народные собрания, ремесленные цеха, купеческие гильдии, церковные организации, профсоюзы и т. д.). Поэтому доминирование институционального доверия над личностным более типично для современных стран Запада, а преобладание личностного доверия в сравнении с институциональным — для стран Востока. Такая точка зрения достаточно распространена в среде специалистов, занимающихся кросс-культурными исследованиями.

Роль доверия в индивидуальной и общественной жизни

Теоретики доверия исходят из того, что этот феномен выполняет в обществе целый ряд важных функций. Во-первых, доверие оценивают как один из факторов, поддерживающих стойкость и интегрирован-

ность общества [Заболотная, 2003: с. 69]. То есть доверие влияет на конструирование горизонтальных и вертикальных общественных отношений. В первом случае доверие принимает участие в формировании:

- групповых идентичностей (осознание общей причастности к определенному коллективу, сообществу);
- новых отношений сотрудничества и солидарности;
- разнообразных форм общественных ассоциаций (общественные движения, политические партии, клубы интересов, этнические ассоциации, религиозные деноминации, группы взаимопомощи и т. п.). Хотя общественные ассоциации могут быть построены и на основе разных организационных принципов, членство в них определяется общими представлениями, добровольностью в принятии определенных обязательств и взаимным доверием.

П. Штомпка считает, что культура доверия укрепляет связь человека с обществом (семьей, нацией, церковью и т. д.), способствует чувству идентичности и генерирует сильные коллективные общности, ведущие к кооперации, взаимной помощи и даже готовности к самопожертвованию ради других. Соответственно, доверие оказывает содействие воспроизведению особого феномена — социального капитала. «Социальный капитал» как теоретический конструкт начал активно использоваться в социологии относительно недавно. Понятие «капитал» (*capital* — в буквальном переводе «главный») стало применяться для универсального обозначения совокупности всех человеческих ресурсов. Его внедрение в научный дискурс стало одним из проявлений экспансии социологического подхода в область экономических аналитических исследований. Экономисты, наконец, стали признавать, что «культура имеет значение», и осваивать анализ культурных детерминант экономического развития в дополнение к традиционным показателям экономических ресурсов (труд, земля, финансовый капитал, предпринимательские способности).

Начало этому процессу положили научные труды американских экономистов Т. Шульца и Г. Беккера — «первопроходцев» в исследовании человеческого капитала. Под «человеческим капиталом» они предложили понимать имеющиеся у индивидуума знания, производственные навыки и мотивации, повышающие производительность труда и приносящие ему доход [Беккер, 2003]. Дж. Коулмен определяет социальный капитал как нормы взаимоотношений индивидов, повышающие производительность труда и доход. Таким образом, социальный капитал является определенным видом ресурса, доступного акторам. Коулмен подчеркивал, что, «в отличие от иных форм капитала (то есть капитала как совокупности вещественных ресурсов), социальный капитал свойственен структуре связей между акторами и среди них. Это не зависит ни от самих акторов, ни от средств производства» [Коулмен, 2001: с. 124]. По его мнению, социальный капитал способен облегчать производственную деятельность, увеличивать эффект групповой кооперации. Группа, «внутри которой существует полная надежность и абсолютное доверие, способна сделать намного больше по сравнению с группой, не владеющей данными качествами» [Коулмен, 2001: с. 126]. Ведь чем прочнее отношения доверия и солидарности, чем чаще индивиды и группы обращаются к сотрудничеству и взаимопомощи, тем большим становится социальный капитал.

Коулмен и его последователи (в частности, Ф. Фукуяма) считают важнейшим компонентом социального капитала отношения доверия [Фукуяма, 2001]. Они показали, каким образом, используя тесные неформальные социальные связи, можно успешно заниматься высокодоходной экономической деятельностью, требующей полного доверия к партнерам. Повседневная жизнь предоставляет многочисленные примеры проявления доверия в качестве капитала. Так, например, давно замечено, что коллективы, где собраны не просто хорошие

специалисты, а люди, доверяющие друг другу, работают успешнее и быстрее. Дж. Коулмен объяснил различие форм капитала следующим образом: «Если физический капитал полностью осязаем, будучи воплощенным в очевидных материальных формах, то человеческий капитал менее осязаем. Он проявляется в навыках и знаниях, приобретенных индивидом. Социальный же капитал еще менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов» [Коулмен, 2001: с. 128]. Согласно Коулмену, если запасы физического, физиологического и частично человеческого капитала определяют величину трансформационных издержек, то запасы социального и отчасти человеческого капитала определяют величину транзакционных издержек (чем больше капитал, тем меньше издержки).

В концепции П. Штомпки доверие / недоверие выступает важным показателем отношения людей друг к другу и к обществу, в котором они живут, а также в качестве одной из характеристик их социальных ожиданий и поведенческих стратегий. Он приводит к выводу, что доверие в целом выполняет положительную функцию: 1) для того, кто доверяет; 2) для того, кому доверяют; 3) для их отношений; 4) для группы, организации и более широких сообществ. Следовательно, доверие «...поощряет общительность, участие с другими в различных формах объединений, таким образом обогащая сеть межличностных связей, увеличивая поле взаимодействий и допуская большую интимность в межличностных контактах. Другими словами, оно увеличивает то, что Эмиль Дюркгейм называл «моральной плотностью», и то, что современные авторы называют «социальным капиталом» (Патнэм), «спонтанной социализованностью» (Фукуяма) или «гражданской активностью» (Алмонд, Верба) [Sztompka, 1999: p. 105].

Еще одной важнейшей функцией доверия в современном мире является функция приведения в порядок

и уравнивания социальных и культурных различий. Плюрализм современных обществ находит проявление во фрагментации стилей жизни и культур, в разрушении старых форм социальных идентичностей и актуализации новых. Именно стремлением к сохранению культурной самобытности и индивидуальности можно объяснить упрочение групповой солидарности и отношений взаимодоверия на основе таких критериев самоопределения, как этничность, религия, пол, стиль жизни, общность взглядов и оценок действительности. Социально-культурное пространство современных обществ стало более мозаичным. Вследствие этого отдельные индивиды и группы могут ощущать себя «чужими», постоянно сталкиваясь с культурным разнообразием. Отсюда возможно возрастание недоверия и проявлений враждебности к другим группам. Соответственно, развитие «доверия к другому» может уравнивать различия и гарантировать отношения сотрудничества между разными группами. Тем самым доверие выступает в качестве необходимого компонента отношений толерантности. П. Штомпка отмечал, что доверие поощряет толерантность, принятие незнакомцев, признание культурных и политических разногласий легитимными, способствуя спокойному их восприятию. Таким образом, доверие сдерживает выражение внутригрупповой враждебности и ксенофобии и цивилизует дискуссии.

Не менее важные функции выполняет доверие и в конструировании вертикальных общественных отношений. В частности, оно непосредственно вплетается в механизм легитимации властного авторитета, обеспечивая социальную базу поддержки институтов власти и проводимого ими политического и экономического курса. Также отмечается, что доверие влияет на уровень трансакционных затрат в социальных взаимодействиях (при наличии доверия для осуществления определенных действий может быть израсходовано меньше ресурсов и времени). Кроме этого, доверие между со-

циальными субъектами создает условия для обмена информацией, обеспечивает ее дальнейшее распространение среди иных субъектов, состоящих в социальной сети. Способствует оно и введению в эксплуатацию новых нововведений, а посредством распространения информации обеспечивает их популяризацию среди других субъектов.

Таким образом, доверие освобождает и мобилизует человеческие действия, усиливает творческую, инновационную, предпринимательскую активность по отношению к другим людям; уменьшает неопределенность и риск, связанные с человеческими действиями, в результате чего возможности действия возрастают пропорционально росту доверия. Относительно же недоверия оценки диаметрально противоположны.

Степень доверия населения к действующим в обществе формальным институтам может рассматриваться как обобщенная, интегральная характеристика эффективности и качества институциональной среды. На макроуровне степень доверия выражается в таком понятии, как социально-экономическая и социокультурная стабильность. В современных исследованиях доверие анализируется и как элемент внутренней институциональной среды организации, являясь важнейшей составляющей теории эффективного управления группами и организациями. Доверие в коллективе способствует успешной совместной работе, позволяет на основе взаимопомощи решать сложные задачи, вырабатывать конструктивные решения, учитывающие мнение большего количества специалистов.

Практические исследования значения доверия для функционирования общества обнаруживают его роль в функционировании политической и экономической сфер общества. И хотя исследователи не фиксируют непосредственного влияния уровня обобщенного доверия на экономику, признается их тесная связь, и показатели социального доверия часто рассматриваются как

индикаторы «здоровья общества» [Rose-Ackerman, 2001]. Например, отмечается, что самые высокие показатели доверия стабильно демонстрируют страны Скандинавии, характеризующиеся минимальным доходным и имущественным неравенством, развитой и доступной социальной сферой, высокой социальной защищенностью населения и низким уровнем коррупции.

Многие исследователи отмечают, что атмосфера доверия, создаваемая социальным капиталом, повышает эффективность рыночных механизмов. В обществах с высоким уровнем доверия значительно ниже доля расходов бизнеса на обеспечение безопасности сделок, проверку надежности и платежеспособности контрагентов. Предприниматели не боятся расширять круг деловых партнеров, уверены в стабильности «правил игры». Это способствует развитию здоровой конкурентной среды, расширяет «горизонты бизнеса», благоприятствует долгосрочным инвестициям и инновационным проектам.

Ф. Фукуяма [Фукуяма, 2004] выдвинул гипотезу, что уровень доверия, характерный для разных культур, обуславливает темпы формирования социального капитала и влияет на экономическое развитие общества, и лишь создание объединений, отличных от родственных союзов и организаций, построенных на межличностном доверии, может лежать в основе эффективной современной экономики. Особую роль, по его оценке, социальный капитал играет в обеспечении эффективности политических демократических институтов.

Идеи, близкие к оценкам Ф. Фукуямы, представлены в исследовании голландских социологов С. Бойгельсдейка и С. Смулдерса [Beugelsdijk, Smulders: 2004], хотя они и признавали неоднозначность связи социального капитала (выраженного показателем обобщенного доверия) с экономическим развитием общества. В частности, их расчеты показали, что эмпирические данные в определенных случаях не демонстрируют значимых изменений макроэкономических показателей в зависи-

мости от высоких уровней социального доверия. В другом исследовании, посвященном влиянию уровня обобщенного доверия на распространение инновационных технологий, Т. Волкен делал заключение, что на технологическое развитие, в особенности в переходных обществах, больше влияет системное доверие, а не нормы обобщенного доверия [Volken, 2002].

Что же касается политической сферы, то Р. Патнэм развивал тезис о влиянии участия в некоммерческих организациях на распространение демократических ценностей и экономическое развитие. Он считал, что участие в различных лигах, ассоциациях, союзах и т. п. повышает политическую грамотность, общую гражданскую компетентность, умение достигать коллективных целей, оказывает содействие аккумуляции социального капитала в обществе.

С другой стороны, последствия отсутствия (или низкого уровня) доверия в обществе достаточно серьезны. По оценке П. Штомпки, в случае отсутствия доверия его функции начинают выполнять другие стратегии и практики, отвечающие человеческой потребности в определенности, предсказуемости, порядке. Проблемой здесь является то, что часть этих практик, стратегий и институтов могут стать дисфункциональными для общества в целом.

Такие альтернативные, адаптационные практики формируются на трех уровнях: 1) индивидуальном; 2) уровне практик и стратегий типичного поведения; 3) уровне культурных правил, определяющих конкретное поведение. Всего П. Штомпка выделил семь таких адаптационных реакций:

1. *Провиденциализм* — он имеет определенный положительный эффект для человека, но на социальном уровне оказывается разрушительным, ведя к пассивности и стагнации.

2. *Коррупция* — она обеспечивает чувство благоустроенности и предсказуемости, является способом влияния на других, стимуляции их действий в нужном направлении.

3. *Чрезмерное возрастание внимательности* — индивид замыкает на себя выполнение функций контролирующих инстанций, поскольку их компетентность, эффективность или ответственность ставится под сомнение (примером этому может быть распространение частной охраны, личного оружия, установка охранительных систем и сигнализации).

4. *Чрезмерное сутяжничество*.

5. *«Геттоизация»* — закрытие, создание жестких границ вокруг группы в чужом и вражеском окружении. Отрезая себя от внешнего мира, люди уменьшают его сложность и неопределенность. Недоверие в обществе в целом компенсируется преданностью местным, этническим или семейным группам, которое сопровождается ксенофобией.

6. *Патернализм* — мечты о сильном авторитарном лидере, который «железной рукой» наведет порядок, восстановит предсказуемость. Эта потребность удовлетворяется также через другие институты (в частности религиозные культы или секты).

7. *Экстернализация доверия* — в условиях недоверия к местным политикам, институтам, продукции и т. п. люди начинают ориентироваться на зарубежные страны, начинают доверять их лидерам, организациям и товарам (это, к примеру, вера в иностранную экономическую помощь, военное вмешательство, членство в НАТО или ЕС).

В то же время необходимо отметить, что зачастую позиции тех или иных теоретиков грешат чрезмерной идеализацией доверия, приписыванием данному феномену сугубо позитивных качеств. Но доверие (как, пожалуй, и любой другой социальный феномен) не может играть только положительную роль. Могут иметь место и его определенные дисфункции. В частности, выполняя функцию образования социальных связей, доверие может вести к образованию связей с ненужными и даже опасными субъектами. То же самое можно сказать об

излишнем доверии к производителям товаров, конкретному продукту, в результате которого потребитель может приобрести некачественный товар, в лучшем случае потеряв деньги, а в худшем — здоровье. Размышляя о доверии с точки зрения его дисфункций, П. Штомпка утверждает, что «очевидная дисфункциональность доверия имеет место в ситуации, которая может быть обозначена как слепое или наивное доверие; также она может происходить, когда кто-то игнорирует какие-либо признаки достоверности и делает полный «скачок веры», либо когда не учитывает негативное доказательство, или когда кто-то введен в заблуждение через целенаправленно затеянную поддельную надежность. Слепое либо наивное доверие приводит к дорогостоящим потерям, и в случае вверения доверия, основанного на воспоминаниях, открывает дверь для злоупотреблений и эксплуатации» [Sztompka, 1999: p. 105].

Взаимосвязь доверия с риском также подчеркивается и тем, что ошибочная оценка субъекта / объекта как такого, которое заслуживает доверия, и дальнейшее взаимодействие с ним, безусловно, может привести к разнообразнейшим потерям. Масштаб и сущность потерь доверившегося непосредственно зависит от того, что именно он вверил либо доверил другим. Если предметом доверия выступает конфиденциальная информация, разглашение которой может повлечь за собой негативное влияние на его репутацию, то эффекты от того, что социальный актор доверился, еще не раз причинят ему вред. Когда доверие касается материальных средств, то их утрата будет сопровождаться целым рядом сопутствующих проблем как материального, так и морального характера. В условиях множества рисков, продуцируемых современной реальностью, снижение доверия к тем или иным объектам / субъектам является правомерной реакцией социального актора, продиктованной элементарным желанием защитить себя, свои интересы, обеспечить свою безопасность.

Проблема недоверия

В изучении механизмов социальных отношений и функционирования общества как такового современная социология преимущественно фокусируется на феномене доверия, оставляя без должного внимания феномен недоверия. Основная причина такого подхода заключается в том, что большинство ученых рассматривают недоверие лишь как факт отсутствия доверия. С одной стороны, такая позиция весьма логична, так как приставка «не» свидетельствует об отрицательном значении понятия «доверие». С другой стороны, понятие «недоверие» также можно рассматривать и с учетом условного разделения самого слова на две отдельные части — «недо» и «верие», объясняя его содержание как неокончательную веру во что-либо (чему-либо). К примеру, такой позиции придерживался В. Зинченко: «Обратим внимание на то, что в русском языке в слове «недоверие» имеется забавная смесь лукавства с оптимизмом. Сложная приставка «недо» — это еще не полное отсутствие. Недостаток — это не отсутствие достатка. Недоверие — не полное отсутствие веры, доверия» [Зинченко, 1998]. Предположения о том, что недоверие является не «зеркальным отражением» доверия, а более специфичным и малоизученным феноменом, все чаще появляются в современной научной литературе и требуют своего подтверждения либо опровержения в дальнейшем.

Если в отношении доверия социологическая литература изобилует разнообразнейшими определениями, то по вопросу недоверия скорее видится существенный пробел в интерпретациях, и, как результат — поле для догадок и предположений. К примеру, П. Штомпка в книге «Доверие: социологическая теория» недоверие рассматривает вскользь: «понятие недоверия трактуется как негативное зеркальное отражение доверия. Это тоже ставка, но ставка негативная. Оно включает негативные ожидания действий других (их вредных, дур-

ных, губительных действий в отношении меня), и это влечет за собой негативные оборонительные действия (избегание, спасение, дистанцирование себя, действия отказа, принятие защитных мер против того, кому я не доверяю)» [Sztompka, 1999: p. 26]. Р. Хардин, Р. Кофта, Э. Улманн-Маргалит, Д. Гамбетта, занимавшиеся как вопросом доверия, так и недоверия, также рассматривали недоверие как отсутствие или недостаток доверия, без более содержательной его дефиниции. Исследовательница Э. Улманн-Маргалит, как и в случае с доверием, дифференцирует недоверие исходя из меры его проявления («полное недоверие», «неполное недоверие», «легкое недоверие») и ориентации на объект («самонедоверие», «институциональное недоверие») [Ullmann-Margalit, 2004]. Р. Кофта рассматривал доверие не только в социальном контексте и в сфере отношений, но и в качестве поведения [Cofta, 2006].

Более содержательное определение недоверия предлагает С. Вершинин, разграничивая когнитивную, эмоциональную и поведенческую стороны данного феномена: «В когнитивном аспекте недоверие является знанием о ненадежности (непредсказуемости) партнера. Недоверие как знание может распространяться не только на отдельных индивидов, но и на социальные группы, организации, социальные институты, общество в целом. В эмоциональном аспекте недоверие может быть разновидностью веры в несовершенство человека, в доминирование отрицательных качеств (скрытности, подлости, злобности и пр.) в поведении человека и сопровождаться такими чувствами, как недовольство, пессимизм. Недоверие может быть как сознательной, так и бессознательной установкой на подозрительность в отношении других индивидов и собственную закрытость. Конечные цели индивидуальной или групповой установки на недоверие (то есть на желаемые или вынужденные идеальные состояния) зависят от конкретно-исторических условий и культурных традиций: это

может быть и борьба как соответствующее природе человека состояние (“война всех против всех”, “счастье в борьбе” и т. д.), и одиночество в различных вариантах (“в толпе” — Д. Рисмен, “в лесу” — Г.Д. Торо и т. д.). При этом недоверие неразрывно связано с доверием: любое недоверие означает — в определенном аспекте — доверие к кому-либо или чему-либо, а доверие всегда имеет своим следствием недоверие» [Вершинин, «А»]. Автор данной интерпретации в первую очередь акцентирует внимание на диалектической взаимосвязи доверия и недоверия, рассматривая недоверие как нечто более сложное, чем простой факт отсутствия доверия.

Существует ряд причин, побуждающих социальных субъектов к недоверию. Изначально недоверие возникает в результате противоречия между онтологической потребностью социального субъекта в безопасности и наличием потенциальных или реальных рисков. Соответственно, первопричиной недоверия выступает страх перед рисками либо желание избежать риска, возможного в результате взаимодействия с другими. Если говорить не о социальных отношениях, а о потреблении, то здесь недоверие формирует типичную ситуацию отказа от новых технических устройств и прочих средств из-за страха, что они способны причинить вред.

По мнению П. Штомпки, «не имея возможности предсказать будущее поведение тех, кто отличается от нас, мы реагируем на эту неопределенность с подозрением. В крайнем случае — это ксенофобия, априорное недоверие к незнакомцам» [Sztompka, 1999: p. 80]. Поэтому отсутствие идентичности с тем или иным субъектом / объектом выступает еще одной причиной недоверия. В свою очередь, отсутствие идентичности может компенсироваться информацией о субъекте / объекте взаимодействий, свидетельствующей о его надежности. Соответственно, отсутствие или недостаток исчерпывающей информации о том или ином субъекте / объекте создает атмосферу непрозрачности и неопределенности,

в результате которой недоверие является закономерной реакцией. Тем более недоверие порождает негативная либо противоречивая информация, которая также может выступать в форме репутации.

Немаловажную роль в формировании недоверия играет предшествующий социальный опыт. Если субъект уже имеет негативный социальный опыт, касающийся обманутого доверия и ненадежных субъектов, то весьма вероятно, что в своих позициях и действиях он будет исходить из него в дальнейшем, выражая недоверие субъектам и объектам, идентичным тем, которые не оправдали доверие ранее. В том числе причиной недоверия является уверенность в ненадежности и в несоответствии ожиданиям субъекта, которая может возникать как на основе имеющихся фактов, так и в результате социального опыта.

Немаловажной причиной недоверия может служить негативная социальная память, способная редуцироваться до стереотипов, мифов, слухов и т. п., которые в свою очередь тоже иницируют недоверие.

Недоверие традиционно преподносится в негативном свете — как «темная сторона доверия», но рассмотренные выше положения дают основания видеть в нем не только дисфункциональность. Недоверие несет не менее важные функции, чем доверие. Размышляя о функциях недоверия, П. Штомпка выражает такую позицию: «С одной стороны, недоверие разрушает социальный капитал, приводя к изоляции, разрозненности, разрушению ассоциаций и распаду межличностных сетей. Во-вторых, оно закрывает каналы коммуникации, приводит к изоляции членов социума и способствует “плюралистическому неведению” (Олпорт). В-третьих, мобилизует оборонительные позиции, враждебные стереотипы, слухи и предрассудки, как и открытую ксенофобию. В-четвертых, отчуждает и искореняет личность, побуждая к поиску альтернативных, зачастую незаконных идентичностей (с бандами, мафией, деви-

антными субкультурами и т. д.). В-пятых, через нечто вроде “гало-эффекта” диффузная культура недоверия способна расширять как межличностные отношения, так и отношения с посторонними лицами. В обоих случаях издержки из-за необходимости постоянной бдительности существенно возрастают и препятствуют шансам для кооперации» [Sztompka, 1999: p. 105].

Как видно, предлагаемые П. Штомпкой функции недоверия, которые мы рассмотрели выше, в большей степени походят на дисфункции. В целом недоверие формируется при условии, что субъект по тем или иным причинам не видит оснований для доверия и придерживается позиции недоверия как наиболее разумной в данной ситуации и такой, которая способна защитить его от возможных рисков. По мнению С. Вершинина, существует четыре функции недоверия: 1) историческая; 2) познавательная; 3) контрольная; 4) интегративная. Историческая функция недоверия состоит в том, что «недоверие выполняет функцию связи времен. Существующий негативный опыт, то есть опыт, связанный с прошлым, диктует определенные формы поведения в настоящем. Поэтому недоверие связывает, прежде всего, прошлое и настоящее. Недоверие не полагается на надежду, будущее выглядит здесь непредсказуемым и опасным. Поэтому акцент в ситуациях недоверия делается на настоящем» [Вершинин, «Б»].

Познавательную функцию С. Вершинин рассматривает в таком ключе: «Всякое недоверие сводит реальное или возможное многообразие мотивов поведения к нескольким реальным или воображаемым. Это приводит к определенному упрощению в процессе познания мотивов другой стороны. Но здесь возникает своеобразная ситуация, на которую указал Н. Луман и которую можно назвать *парадоксом недоверия*: тот, кто не доверяет, должен собирать больше информации, чем тот, кто доверяет. Однако и среди собранной информации недоверчивый человек должен выбрать ту, которая

заслуживает наибольшего недоверия. В этом смысле он становится более субъективным и уязвимым» [Вершинин, «Б»].

Обосновывая контрольную функцию, ученый замечает, что, «если взаимодействующие индивиды не могут полагаться друг на друга, то им необходимо все время отслеживать ситуацию и быть готовыми к оперативному вмешательству. Это требует как напряжения сил, так и все более усложняющихся систем надзора и проверки» [Вершинин, «Б»]. Интегративная функция, по мнению С. Вершинина, заключается в том, что «один из традиционных способов социальной и особенно политической внутригрупповой интеграции — это объединение индивидов на основе недоверия к каким-либо группам или социальным институтам. Солидарность, прежде всего на основе недоверия, становится одной из причин возникновения постсоветской “негативной идентичности” (Л. Гудков)» [Вершинин, «Б»].

С учетом всего вышесказанного можно утверждать, что недоверие выполняет такие функции: а) минимизация рисков в целях защиты; б) проверка надежности объектов / субъектов и их селекция; в) обновление социальных сетей; г) поиск альтернативных субъектов / объектов.

Составив более-менее отчетливое представление о функциях недоверия, определение его дисфункций становится более простой и ясной задачей. П. Штомпка утверждает, что «недоверие может быть в равной степени дисфункциональным. Это происходит в случае недоверия к тем, кто заслуживает доверия. Это можно назвать навязчивым или параноидальным недоверием. Оно может проявляться через полное пренебрежение к действительным признакам достоверности (он не доверяет “из принципа”), или неверие в позитивные оценки (он “лучше знает”), или же в редких случаях, когда он принимает всерьез игривое притворство в ненадежности (например, некто стреляет в друга под видом граби-

теля на карнавале). Основная дисфункция такого навязчивого недоверия — это лишение потенциальной возможности отношений или полный отказ от существующих выгодных отношений. Со стороны партнера, которому неправомерно не доверяют, это создает сильное негодование, разочарование и отчуждение от отношений» [Sztompka, 1999: p. 109]. Также стоит отметить, что в случае недоверия к неким объектам, информационным источникам и прочим неодухотворенным предметам, которые достоверны либо надежны, но не принимаются субъектом по причине того же параноидального недоверия или недоверия как принципа, его дисфункция будет выражаться в отвержении либо неприятии чего-то нового, вопреки надежности и выгоды. Недоверие нередко ведет к консерватизму в тех или иных вопросах, что в одних случаях выступает позитивным следствием, превращаясь в некую традицию, в других же — наоборот, становится препятствием для прогресса.

Таким образом, дисфункциями недоверия являются: а) социальное изолирование; б) ограничение взаимодействий; в) увеличение транзакционных издержек; г) застаивание информации; в) отвержение новшеств.

Рассмотрев интерпретации доверия и недоверия, их функции и дисфункции, можно утверждать, что недоверие — это не конечный путь социального действия некоторого субъекта, а лишь новый его виток, ведущий последнего к поиску тех субъектов и объектов, которые заслуживают, чтобы им доверяли. Это важное обстоятельство не позволяет сводить недоверие лишь к отсутствию доверия. Данную позицию можно проиллюстрировать типичными ситуациями из повседневной жизни обычных индивидов. Рассмотрим такой пример: работодатель не выплатил зарплату своему подчиненному без веских на то причин, вследствие чего последний испытал к нему недоверие и, как результат, прекратил сотрудничество. Но будет ли это означать,

что потребность подчиненного в работе исчерпана? Вовсе нет. Он по-прежнему нуждается в работе и продолжает свои поиски более благонадежного работодателя. Еще один пример: друг обманул доверие, но будет ли это означать, что теперь обманутый откажется от дружеских отношений с людьми вообще? В редких случаях он может стать затворником, но более вероятными действиями такого человека будут поиски того, кто сможет заменить ему неверного друга, так как его социальная потребность в общении, дружбе и элементарных социальных взаимодействиях остается столь же необходимой, как и прежде.

Приведенные выше примеры иллюстрируют тезис о том, что недоверие — это неокончателное доверие либо вера кому-либо / чему-либо. Оно является противоречивой морально-этической, прагматической и, одновременно, эмоциональной оценкой социальным субъектом некоторого объекта относительно его надежности и соответствия ожиданиям субъекта, выступающей установкой на ограничение или прекращение взаимодействия с данным объектом, одновременно формирующей подобное отношение к похожим социальным объектам и как результат, стимулирующей поиск новых, более надежных контактов / объектов. Таким образом, потребность индивида в безопасности, комфорте и уверенности всегда будет направлять его на поиск доверительных отношений, честных людей, надежных информационных источников, качественных товаров и пр. В то же время недоверие не всегда будет причиной полного отказа от отношений.

Например, имеется подчиненный — отличный специалист в области сложных математических расчетов, но со слабыми коммуникативными навыками. Такому сотруднику можно доверить сложные вычисления, но нельзя доверить общение с клиентами, и для этой задачи будут искать более подходящих специалистов. Согласно мнению П. Штомпки, доверие не может исчез-

нуть окончательно, поскольку общество само формирует защитные механизмы для его сохранения [Sztompka, 1999]. К тому же доверие помогает экономить время, ресурсы, обеспечивает комфорт и ощущение безопасности. При этом современная ситуация как в Украине, так и в странах постсоветского пространства детерминирована существенными политическими трансформациями, позволившими накопить негативную социальную память и опыт, которые теперь препятствуют появлению доверия к социальным институтам, органам власти, субъектам политики и пр. Не доверяя возможностям властных структур что-либо изменить, индивиды предпочитают заручаться поддержкой и помощью друг друга в решении тех или иных вопросов.

К примеру, если соискатель не доверяет службе занятости в том, что в результате взаимодействия с этой инстанцией он получит желаемую должность, то весьма вероятно, что он продолжит поиски работы, заручившись помощью тех, кто может содействовать ему в этом вопросе. Если человек, имеющий проблемы со здоровьем, не доверяет врачам, то он либо лечится самостоятельно, либо ищет совета у знакомых, которые, как ему кажется, имеют нужный опыт, либо обращается за помощью к знахарям или целителям. Если же субъект не доверяет тому или иному органу власти, то он будет использовать свои знакомства в поиске людей, имеющих непосредственное отношение к данной инстанции, так как, придя «с улицы» он имеет меньше шансов получить желаемое, нежели имея рекомендации более влиятельных знакомых. Существует немало подобных примеров в различных сферах общественной жизни, но суть их сводится к тому, что в условиях недоверия к социальным институтам происходит перенесение функциональных ролей с тех органов власти, которые изначально предназначены для их выполнения, на субъектов, вызывающих большее доверие, но имеющих меньшие полномочия решить поставленную задачу.

Такое положение вещей в точности отображает то, что в музыке называется синкопой, то есть смещением акцента с сильной доли такта на слабую. Таким образом, этот «эффект синкопы» провоцируется недоверием и возникает тогда, когда прямое обращение к целевым субъектам (могущим содействовать), ввиду отсутствия доверия к ним, замещается обращением к нецелевым субъектам, но пользующимся доверием. В результате создается атмосфера сложности, непрозрачности и некоего хаоса. В сложившейся ситуации упорядочить взаимодействия и вернуть все на свои места кажется заданием невозможным, но, тем не менее, крайне важным. И если доверие упрощает взаимодействие и создает атмосферу прозрачности и ясности происходящего, то недоверие значительно его усложняет, внося хаос и нестабильность в окружающую реальность. Процесс формирования социального доверия в нестабильных обществах усложняется в первую очередь тем, что во многих случаях слишком велик соблазн получить выгоду здесь и сейчас в результате нечестных действий, чем поступать честно, чем растить и ожидать урожай, который в неясном и далеком будущем может принести доверие, а может и не принести.

Таким образом, недоверие (как и доверие) предваряет определенные действия субъекта в отношении чего-либо или кого-либо, поэтому в большей степени этот феномен актуален как причина, имеющая в будущем определенные следствия в связи с наличием или отсутствием тех или иных действий субъектов. Изучение доверия позволяет понять, какие могут быть выгоды от приращения этого ресурса путем следования доверию как норме в обоюдном взаимодействии, а изучение недоверия дает нам возможность увидеть, как возможно взаимодействие в атмосфере недоверия, а также выявить способы действия недоверия как защитного механизма в атмосфере повышенного риска. Как бы там ни было, теоретическое осмысление феноменов доверия и

недоверия преследует и практическую цель, состоящую в том, чтобы построить пути превращения недоверия в доверие или наоборот — в тех ситуациях, которые этого требуют.

1.2. Доверительные основания легитимации социального порядка

А. Дворянов выделил среди социальных функций доверия функцию *легитимации социального порядка* [Дворянов, 2006: с. 138]. Эта функциональность доверия объяснена им на примере политических отношений в обществе, где доверие является одним из звеньев механизма легитимации властных структур, обеспечивающим социальную базу массовой поддержки институтов власти. В частности, выборы как основная процедура легитимации власти в условиях демократии предполагают наличие в обществе доверия определенным политикам и партиям, которым оказывают поддержку избиратели. Однако наличествуют и другие мнения по поводу связи доверия и легитимации в политических отношениях. М. Доган на основании анализа данных эмпирических исследований 1970–1980-х годов пришел к выводу, что на легитимности политических режимов развитых плюралистических демократий не сказывается степень доверия граждан к политическим институтам [Доган, 1994: с. 151–154]. Впрочем, здесь речь шла исключительно о странах Западной Европы и Северной Америки с устоявшимися демократическими режимами. Не исключено, что в условиях политических отношений трансформирующихся обществ постсоветских стран связь доверия и легитимации более ощутима. Возможно, эта связь более явственна в других сферах жизнедеятельности общества, а также на уровне глобальных отношений. Концептуализация доверительных оснований легитимации социального порядка, равно как и возможного влияния легитимности со-

циального порядка на доверительность отношений в его рамках может представлять научный и практический интерес.

В социологии социальный порядок определяется как состояние относительной стабильности, уравновешенности, сбалансированности социальных отношений, деятельности, норм в обществе, задающее индивидам, группам, институциям соответствующие модели (образцы, стандарты) [Тарасенко, 1998: с. 499]. В данном определении, прежде всего, речь идет о порядке социальных взаимодействий вне сферы государственных (официальных), правовых и производственных (деловых) связей и отношений. При этом предполагается, что такой социальный порядок возникает или складывается в условиях доминирования в обществе стабилизационных процессов и механизмов, обеспечивающих образование равновесия, снятие социального напряжения, урегулирование конфликтов, доминирование солидаристского сознания и отношений партнерства. Однако упомянутая стабилизация, уравновешивание, разрешение конфликтов и солидаризация вряд ли имеют место без непосредственного участия государства, без определенных экономических и правовых предпосылок. Ведь идея упорядочения общественной жизни, в том или ином виде присутствующая в творчестве социальных мыслителей всех времен и народов, часто предполагает участие государственной власти. В частности, участие собственно государства в разрешении «проблемы порядка» в обществе рассматривали в свое время теоретики природных прав и общественного договора — Т. Гоббс, Дж. Локк, Ж.-Ж. Руссо и др. Позже термин «порядок» в разных социологических контекстах оперировали О. Конт, М. Вебер, Ч.Х. Кули, Т. Парсонс, Э. Шилз, Н. Луман, С. Айзенштадт и др. В их работах среди признаков социального порядка, помимо стабильности, уравновешенности и сбалансированности социальных отношений, упоминаются также их норма-

тивность, предсказуемость, структурированность, устойчивость, воспроизведение и регулируемая изменчивость. Иными словами, состояние социальной упорядоченности концептуально противопоставляется опасной стихийности и хаотичности человеческих взаимодействий.

В работах вышеупомянутых теоретиков речь идет о разных социальных масштабах таких упорядоченных взаимодействий. Наличествуют случаи отождествления социального порядка с общественным строем, совокупностью институтов общества в целом и с публичным порядком. Бурно развивается теоретизирование по поводу глобального социального порядка. В целом для системного восприятия проблематики социального порядка есть смысл опереться на использованное Н. Смелзером 4-уровневое масштабирование социальных явлений и процессов в социологии, предполагающее их микро-, мезо-, макро- и глобально-социальную концептуальную локализацию [Смелзер, 2003: с. 21]. Соответственно, и феномен социального упорядочения возможно аналитически масштабировать, выделяя в интересах анализа: а) микросоциальный порядок взаимодействия между личностями; б) средний, или промежуточный, мезосоциальный порядок формальных групп, организаций, общественных движений и некоторых структурных аспектов институций; в) макросоциальный порядок общества в целом; г) глобальный или мультиобщественный порядок. В действительности же упорядоченности социальных взаимодействий на всех уровнях взаимосвязаны и их выделение для отдельного изучения — не более чем аналитическая условность.

Попытку описать многоуровневую природу современного социального порядка осуществил Э. Гидденс. Он при этом не склонен к решению пресловутой социологической «проблемы порядка» в духе Т. Парсонса, сводившего ее к поиску средств удержания замкнутой социальной системы от распада вследствие разницы ин-

тересов и противоборства «всех против всех». По мнению Гидденса, «проблему порядка» следует переформулировать как «проблему *дистанциации времени и пространства*, то есть условий, при которых время и пространство организуются таким образом, чтобы связывать присутствие и отсутствие» [Гидденс, 2011: с. 126]. Речь идет о поиске средств «связывания» и воссоединения разделенного пространства и времени, которое осуществляют современные социальные системы. Ибо, по сравнению с предшествующими традиционными обществами, в условиях современности уровень дистанциации времени и пространства существенно выше: локальная вовлеченность при обстоятельствах личного физического соприсутствия участников социальных взаимодействий все больше сменяется опосредствованными взаимодействиями на расстоянии в пространстве и во времени. Это становится возможным благодаря развитию средств массовой телекоммуникации и информации. Современный уровень их развития предполагает обмен колоссальными объемами информации во всем мире в режиме реального времени. Вследствие этого контексты социальных взаимодействий разных масштабов иногда испытывают непосредственное взаимовлияние. Например, транслируемое в режиме реального времени личное общение государственных лидеров, международное спортивное состязание или реалити-шоу может сильно поразить воображение и чувства зрителей, иметь крайне неоднозначные последствия для ряда других микро-, мезо-, макро- и глобально-социальных взаимодействий. На почве разногласий по подобным поводам возможны различные осложнения, начиная от семейных скандалов и заканчивая обострениями международных отношений.

Также признаком современности провозглашается так называемое высвобождение, под которым понимается «вынесение» социальных отношений из местных контекстов взаимодействия и их перестройка в неогра-

ниченных пространственно-временных масштабах [Гидденс, 2011: с. 135]. Гидденс выделяет два типа механизмов высвобождения, задействованных в развитии современных социальных систем: 1) создание символических знаковых систем; 2) образование современных экспертных систем. Под *символическими знаковыми системами* подразумеваются средства обмена, использование которых возможно в каждый данный момент времени независимо от специфических свойств их индивидуальных и групповых пользователей. Примером символической знаковой системы как механизма высвобождения, осуществляющего дистанциацию времени и пространства, являются современные деньги — электронные. Независимые от средств их предоставления и принявшие форму чистой информации, они мгновенно преодолевают пространство и время. Благодаря этому обеспечивается возможность вступления в силу сделок между контрагентами, которые пребывают весьма далеко друг от друга в пространстве или разделены временем.

Под *экспертными системами* Гидденс подразумевает системы технического исполнения или профессиональной экспертизы, объединяющие в единое целое знания экспертов, организующие весьма ощутимую часть современной материальной и социальной среды человека и оказывающие постоянное влияние на многие аспекты человеческих действий. Все, что окружает современного человека, — рукотворный вещный и духовный мир или сохранившиеся в изначальном неизменном виде островки природы — предполагает параллельное существование соответственных специализированных экспертных систем, накапливающих и транслирующих экспертные знания об окружающей среде. Современным людям приходится ежедневно и ежечасно руководствоваться знанием неизвестных им экспертов, воплощенных материально в разных составляющих их жизненной среды. Люди попросту вовлечены в использование этих составляющих и вынуждены

полагаться на соответствующие знания, зачастую не имея возможности лично проверить их достоверность или даже основательно усвоить. Например, бытовое использование электричества, газа, современной транспортной инфраструктуры, телекоммуникаций предполагает определенную веру рядовых пользователей в подлинность экспертного знания, воплощенного в этих материальных благах, а также в надлежащую квалификацию экспертов, которые их спроектировали и произвели. Пользователи отдают себе отчет в том, что все эти блага потенциально опасны, поскольку при нарушении правил пользования ими могут причинить неустрашимый вред, вплоть до летального исхода. Тем не менее, пользователи полагаются на компетенцию экспертов-создателей упомянутых благ как на своеобразную гарантию того, что все риски заведомо минимизированы.

В качестве целых комплексов экспертных систем можно рассматривать различные институты — государство, экономику, образование, науку. В соответствующих институциональных рамках производители экспертиз и их потребители зачастую оказываются дистанцированными в пространстве и во времени. Например, в наше время избиратели делегируют на выборах экспертные полномочия избираемым депутатам всех уровней и ожидают от них качественных экспертных решений по разным вопросам в виде законов, постановлений, назначений на должности в судебной и исполнительной власти. В традиционных обществах подобные экспертные решения иногда принимались всеми сообща (народные собрания Афинской демократии, Новгородское вече, казацкие рады на майданах Запорожской Сечи). Современные экспертные системы государства контролируют гораздо более масштабные и разветвленные социальные пространства. Поэтому они, подобно вышеупомянутым символическим знаковым системам, «выносят» или «освобождают» социальные отношения из их непосредственного локального контекста, опосредствуя их.

Предпосылкой функционирования символических знаковых систем и современных экспертных систем как механизмов высвобождения определено наличие доверия к ним: «Все механизмы высвобождения — и символические знаковые системы, и экспертные системы — зависят от доверия. Доверие поэтому фундаментальным образом вовлечено в институты современности. Доверием здесь облечены не индивиды, а абстрактные позиции» [Гидденс, 2011: с. 140]. Символические знаковые и экспертные системы заключены в современные социальные институты и наделяются доверием как основанием своего существования и функционирования. В традиционном аграрном обществе люди вполне успешно могли воспроизводить свои рутинные повседневные практики независимо от увещеваний авторитетных экспертов своего времени — шаманов, предсказателей, жрецов, философов и иных тому подобных деятелей, избравших для себя удел постижения высшей истины. В условиях изменчивой современности игнорировать мнения новоявленных экспертов в лице ученых, инженеров, менеджеров и иных образованных профессионалов о постоянно сменяемых друг друга нововведениях и сопряженных с ними рисках чревато многими неприятностями. Поэтому современным людям поневоле приходится внимать и доверять представителям разных отраслей экспертного знания.

Гидденс предложил собственное осмысление феномена доверия, определив его как «уверенность в надежности человека или системы в отношении некоторого данного множества ожидаемых результатов или событий, где эта уверенность выражает веру в доброе имя или любовь другого или в правильность абстрактных принципов (технического знания)» [Гидденс, 2011: с. 150–151]. Из этого определения следует, что доверие связано с отсутствием его объекта в настоящем времени и наличном месте пространства, то есть с отсутствием полной информации об объекте. Доверие необходимо

человеку тогда, когда он пребывает в состоянии неведения. При этом в случае, когда объект доверия — другой человек, упование на надежность объекта вопреки случайности полученных сведений о нем зиждется на субъективном приписывании ему положительной репутации или на чувствах личной благосклонности к нему. Когда же объектом доверия выступают символические знаковые системы или экспертные системы, оно основано на вере в правильность каких-то зачастую неизвестных субъекту принципов мироздания. Более того, никакое знание в условиях современности не является устойчиво достоверным, ибо, по настоянию Гидденса, характерная черта современности состоит в презумпции всеобщей рефлексивности, включающей и рефлексию о природе самой рефлексии. Производство нового и воспроизводство старого знания тесно и неотделимо спряглись, и попытка прикладного применения современного знания иногда может в корне изменить природу обстоятельств, в которых оно изначально было получено. Иными словами, все упомянутое выше основания доверия в условиях современности являются весьма шаткими и сопряженными с риском несостоятельности.

Тем не менее, Гидденс в своих рассуждениях о социальном порядке современности исходит из того, что *«природа современных институтов глубоко связана с механизмами доверия к абстрактным системам»*, то есть к символическим знаковым системам и особенно экспертным системам [Гидденс, 2011: с. 212]. Людям даже при большом желании очень сложно уклониться от контактов с абстрактными системами, заключенными в современные социальные институты. Поневоле приходится контактировать с учебными заведениями, банками, больницами, аптеками, магазинами, органами государственной власти, прессой, телевидением, Интернетом и другими видами экспертных систем. Соответственно, получаемые при этом знания, кредитные программы, предписания и рецепты врачей, лекарства,

товары, властные решения, вердикты судов, интересующая информация и другие необходимые услуги и вещи могут рассматриваться как ответы экспертов на запросы. Места взаимодействия обычных людей с экспертами, их уполномоченными и представителями концептуально определены Гидденсом как упорядоченные точки доступа, создающие или сохраняющие доверие к абстрактным системам. Упорядоченность в данном случае преимущественно видится в строгом разделении переднего и заднего планов социальных взаимодействий в ходе текущего производства экспертизы профессионалами и ее презентации обычным людям. На скрытом от публики заднем плане собственно производятся профессиональные экспертные действия. На открытом переднем плане точек доступа к экспертным системам происходит публичная презентация произведенных экспертиз всем желающим или тем, кто обязан принимать их к сведению в силу своего сегодняшнего положения в обществе. Можно предположить, что сейчас передним планом точек доступа обычных людей к государственной экспертной системе являются приемные чиновников в офисах госучреждений, сайты госучреждений, печатные издания органов власти всех уровней, информационные программы телеканалов, транслирующих заседания парламента и правительства, интервью государственных деятелей и ток-шоу с их участием.

Управление границами переднего и заднего планов упомянутых точек доступа Гидденс определяет как составляющую профессионализма экспертов. Можно предположить, что от качества этого управления во многом зависит мера доверия к экспертным системам: чрезмерное «сдвигание» границы между передним и задним планами «назад» приоткрывает неприглядные особенности производства экспертиз, а чрезмерное «сдвигание» этой границы «вперед», сужающее передний план, вызывает подозрения публики. Чрезмерность в этих двух случаях неблагоприятно сказывается на доверии.

Производство и поддержание доверия к экспертным системам зиждется на шатком равновесии между допустимой открытостью и необходимой завуалированностью их функционирования.

Публичные откровения самих экспертов о негласных особенностях их работы тоже могут снизить доверие к экспертным системам. Впрочем, подобные случаи относительно редки. Те, кто избирает своим родом занятий определенную современную профессию, как правило, лишь по мере своего карьерного продвижения постигает особенности и тонкости производства экспертиз в своей отрасли, скрытые от посторонних. Одновременно сильно преуспеть также в постижении иных экспертных отраслей удается немногим. Преуспевшие эксперты зачастую осознанно или неосознанно становятся носителями корпоративных интересов своей профессиональной среды и соответственно — хранителями тайн своей экспертной системы. Поэтому в условиях современности удел несведущих непрофессионалов — безысходность доверия профессионалам-экспертам и экспертным системам, ибо полная экспертная самодостаточность недостижима.

Впрочем, безысходность доверия экспертным системам отнюдь не значит, что оно не может быть поколеблено в силу разных обстоятельств. Гидденс считает слабыми и уязвимыми местами современных экспертных систем точки доступа к ним обычных людей. В этих точках может возникать напряженность и накапливаться неудачный опыт контактов с экспертными системами вследствие производства оными некачественных экспертиз, сбоев и задержек в экспертной работе. Производство экспертизы не исключает ошибок вследствие несовершенства экспертных умений и непредвиденности обстоятельств. Неубедительная презентация экспертного знания публике также может приводить к ее скептицизму в отношении к авторитету и к полномочиям экспертных систем.

Крайне сложной проблемой в поддержании доверия обычных людей к экспертным системам является, по

Гидденсу, широкое распространение непрофессионального знания о среде современных рисков, зачастую приводящее к осведомленности публики о пределах экспертизы. В последние десятилетия росту этой осведомленности благоприятствует развитие сети Интернет. Это обстоятельство может иметь разрушающие последствия для доверия экспертным системам. Осознание истинного масштаба областей незнания соотносительно с областями накопленного экспертного знания может привести к ослаблению или подрыву веры обычных людей в его возможности [Гидденс, 2011: с. 269]. Если огласке предаются случаи, когда экспертам в силу скудности своих наличных ресурсов знания приходится прибегать к умалчиванию рисков, подтасовке сведений об их природе или вообще к сокрытию фактов их существования, это может вообще сокрушить доверие к экспертным системам. Более разрушительной Гидденс считает только явную неадекватность экспертов, не осознающих всей совокупности и степени опасности рисков. В последнем случае не исключено необратимое разрушение экспертной системы, социального института, основанием которого она является, или даже социального порядка целого общества. Примерами подобного разрушения можно считать гибель Российской, Австро-Венгерской, Германской и Османской империй вследствие их опрометчивого ввязывания в Первую мировую войну по прихоти своих не вполне адекватных правительств — властных экспертных систем. Распаду Советского Союза и гибели советского общественного строя тоже содействовал целый ряд неудачных государственных экспертиз, приведших к стагнации экономики и ее чрезмерной зависимости от экспорта энергоносителей, обременительному участию страны в гонке вооружений, введению войск в Афганистан, Чернобыльской катастрофе и другим бедствиям. Потеря доверия к абстрактным системам институтов, образующих социальный порядок, привела к разладу механизмов дистанциации пространства и времени, высвобождения и рефлексивнос-

ти знания в упомянутых государствах, а в конечном итоге — к их исчезновению.

Поэтому не случайно воспроизводство современного социального порядка предполагает совокупность мероприятий по обеспечению должного уровня доверия к абстрактным системам. Прежде всего, «в условиях современности установки доверия в отношении абстрактных систем обычно инкорпорированы в преемственность каждодневной деятельности и во многом являются навязанными внутренними условиями ежедневной жизни» [Гидденс, 2011: с. 212]. Обыденные практики жизнедеятельности современного человека почти целиком структурированы абстрактными системами, поэтому его доверие последним становится обязательным для комфортного социального существования. Использование возможностей, предоставляемых экспертными системами, является непроизвольным признанием их действенности и свидетельствует об изначальном наличии той или иной степени доверия к ним. Такое изначальное доверие приобретает в процессе социализации. Во время обучения в школе детям подспудно прививаются чувства уважения и доверия к разным отраслям экспертного знания, культивируется убежденность в надежности и неограниченных возможностях науки и технических знаний. Весьма плодотворно подвизались на этом поприще всевозможные средства массовой коммуникации, призванные, кроме того, к передаче неискушенной публике сведений о постоянно обновляемых экспертных знаниях, а также об определенной толике этих знаний, доступной восприятию.

Целенаправленное возвращение и поддержание доверия к экспертным системам тесно сопряжены с легитимацией социального порядка. У. Бек обращает внимание на эту сопряженность при исследовании глобального экономического порядка, утверждая, что в условиях мировой экономики «хрупкость доверия акционеров и потребителей свидетельствует о ненадежно-

ти легитимации концернов мирового масштаба, являющейся их ахиллесовой пятой» [Бек, 2001: с. 124]. А отдельные исследователи вообще рассматривают доверие и доверчивость (*trust, credulity*) в качестве изначальной формы публичной легитимации [Бенвенист, 1995: с. 84–95, 124–128; Ильин, 1997: с. 168; Завершинский, 2001]. Исходя из этих наблюдений, необходимо отдельно рассмотреть природу легитимации и ее возможную функциональную взаимосвязь с доверием.

Понятие *легитимации* обобщенно фиксирует процессы генезиса и созидания легитимности. Родственные термины «легитимность» и «легитимация» буквально означают законность и узаконивание. В социологии под легитимностью и легитимацией понимают, соответственно, законность и узаконивание в широком смысле, не ограниченном формально-юридическим аспектом. Это понимание непосредственно касается социального порядка, ибо: а) предполагается возможность ориентирования социального действия и социального отношения со стороны участников на представления о существовании законного порядка; б) считается должным называть возможность того, что фактически происходит, «действием» соответствующего порядка [Вебер, 2012: с. 44]. Как настаивает М. Вебер, «для социологии только тот шанс ориентирования по этим *представлениям* и “является” этим действующим порядком» [Вебер, 2012: с. 46]. Социологам вменяется в долг обращать внимание в первую очередь на внутренние мотивы подчинения порядку — аффективные (чувственную преданность), ценностно-рациональные (веру в абсолютное действие порядка как выражение обязывающих ценностей), религиозные (веру в зависимость владения священными предметами от следования порядку). В итоге легитимность социального порядка можно определить как субъективно осознанную его законность, правомерность, обоснованность, приемлемость или оправданность. То есть, как и доверие, легитимность социального по-

рядка — это психологическое явление, обусловленное извне определенными общественными факторами и способное приводить к определенным внешним общественным последствиям. И доверие, и легитимность имеют сходное психологическое основание — веру в непреходящие благие качества и значимость объекта (любовь, правильность или ценность). Но содержательно доверие и легитимность как психологические явления скорее различаются. Доверие как уверенность в надежности объекта проявляется в: а) отсутствии подозрений и обеспокоенности на счет возможных исходящих от него неприятностей и опасностей; б) наличии определенных приятных ожиданий и надежд на соприкосновение к свойственным ему благам, исключающих враждебность и предполагающих открытость поведения в отношении к нему. А легитимность предполагает субъективное принятие и признание объекта, добровольное согласие и примирение с его существованием в силу присущей ему значимости. Доверие к объекту можно считать и предпосылкой, и составляющей его легитимности. То есть доверие предваряет легитимность, составляет ее основание, но далеко не ограничивает собой ее содержание. Еще более очевидны различия при сопоставлении феноменов доверия и легитимации.

Обобщение разнообразных теоретических толкований легитимации дало основания для двух более общих определений легитимации: 1) как обусловленного различными факторами процесса возникновения, становления и развития легитимности, то есть генезиса субъективного признания законности или правомерности определенного социального объекта, принятия или оправдания существования его субъектом; 2) как целенаправленную деятельность (практику) субъекта, целью которого является становление и развитие легитимности определенного социального объекта [Резнік, 2010: с. 219]. В первом случае легитимация является социально-психологическим процессом, который обуславлива-

ет преобразование легитимности во времени, то есть генетически связывает как минимум два состояния легитимности — исходное и конечное (если не учитывать промежуточных состояний). Во втором случае легитимация и легитимность взаимосвязаны каузально, по типу фактора и следствия. То есть легитимацию как практику можно считать фактором легитимации как генезиса легитимности. Возможно также различение субъектов (1) легитимации как практики и (2) легитимации как генезиса легитимности.

Субъектами легитимации первого рода являются неоднократно упоминавшиеся выше эксперты — профессиональные деятели, подвизавшиеся в сферах религии, культуры, философии, науки, политики, экономики и массовой коммуникации. Взращиваемое и поддерживаемое ими доверие к своим экспертным системам является залогом успешности их целенаправленных легитимационных влияний на обычных людей для обеспечения легитимности социального порядка. Ибо лишь доверяющие экспертам люди готовы принять и разделить их увещевания.

Субъектами легитимации второго рода выступают обычные люди со своей легитимирующей позицией относительно определенного социального порядка. То есть имеется в виду социальная легитимация, осуществляющаяся через общественное мнение или массовое распространение тех или иных образцов социального поведения на основе социального консенсуса, партнерства, солидарности или идентичности. Речь тут может идти, например, о добровольном согласии как минимум большинства членов общества с общественным строем в силу его предполагаемой социальной приемлемости и значимости. Это согласие может основываться на предвещающем его доверии к социальным институтам, образующим упомянутый общественный строй.

Таким образом, доверие можно одновременно рассматривать и в качестве предпосылки и успешности леги-

тимационных практик экспертов, и в качестве генезиса легитимности социального порядка. В этом, собственно, и заключается легитимационная функция доверия.

1.3. Доверие в экономических отношениях

В условиях рыночной экономики субъекты хозяйствования наделены определенной автономностью в своей деятельности, а значит, и ответственностью за собственное благополучие, и вынуждены принимать состязательную модель жизнедеятельности. В то же время им приходится самим вовлекаться в существующие и создавать новые сети экономических связей, налаживать и поддерживать деловые взаимоотношения со своими контрагентами на принципах равенства партнеров и свободы их выбора. Плодотворность и расширение границ экономического сотрудничества при этом в значительной степени зависят от доверия в отношениях. Ведь производители и потребители, работодатели и наемные работники, общество и предприниматели, банки и их клиенты, государственные фискальные органы и налогоплательщики, менеджмент и персонал, продавцы и покупатели — все участники экономических отношений производства, распределения, обмена и потребления жизненных средств могут сосредоточиться на эффективном выполнении собственных функций в условиях доверия к своим контрагентам и институциональным регуляторам указанных отношений.

Социальная значимость доверия в экономических отношениях способствовала выделению в социологической традиции теоретизирования по поводу этого общественного феномена [Гарфинкель, 1999, 2000; Селигмен, 2002; Штомпка, 2012]. Но еще раньше в мировой социологии в той или иной связи обращали внимание на роль доверия в экономических отношениях [Смит, 2001: с. 36, 70, 178; Маркс, 1960: с. 122; 1963: с. 710; 1964: с. 383; 1965: с. 40, 112; Енгельс, 1958: с. 511;

Тьоніс, 2005: с. 199; Зіммель, 2010: с. 147–149, 466; Вебер, 1994: с. 62; Грамши, 1991: с. 327; Валлерстайн, 2001: с. 83; Гіденс, 1999: с. 367–371]. Известны также попытки непосредственного изучения роли доверия в экономике национального общества [Фукуяма, 2004] и особенностей доверия в экономических отношениях переходных постсоциалистических стран [Корнаи, 2003]. Значительный опыт изучения данного феномена в переходном постсоветском обществе накоплен российскими социологами [Алексеева, 2008; Барсукова, 2001; Дементьев, 2004; Заболотная, 2003; Звоновский, 2008; Козырева, 2008; Кузина, 1999, 2010; Левада, 2001; Левашов, 2005]. Ощутимы также достижения в изучении доверия в трансформирующемся обществе в современной украинской социологии [Вишняк, 2010; Головаха, 2008: с. 71–73; Макеев, 2003; Малиш, 2012; Мартинюк, 2000, 2012; Панина, 2008: с. 60–68; Панина, 2012: с. 9–13; Свеженцева, 2003; Соболева, 2002: с. 262–283].

Попытку определения функций доверия в экономических отношениях предпринял Ю. Веселов, который выделил его коммуникативную, интегративную, компенсаторную (сглаживание социальных потрясений) функции, а также функцию обеспечения экономической и социальной эффективности [Экономика и социология доверия, 2004: с. 26–27]. Впрочем, эта попытка не была должным образом обоснована ни теоретически, ни эмпирически, и скорее выглядит как некритическая экстраполяция опыта определений социальных функций доверия как общественного феномена в целом на проблематику социальной функциональности доверия в экономических отношениях без учета его специфики. Между тем имеется солидная теоретическая традиция трактовки функциональности доверия в макроэкономических отношениях.

В этом плане наиболее показательны работы А. Смита, в которых он неоднократно обращал внимание на доверие в экономических отношениях. Одно из его на-

блюдений заключается в том, что наем заслуживающего доверия работника, пользование услугами или приобретение товаров от достойного доверия предпринимателя требуют дополнительных затрат со стороны их экономических контрагентов: например, при установлении заработной платы главному служащему или управляющему на крупных предприятиях должным образом учитывают не только стоимость работы по надзору и управлению, но и доверие, которое проявляют к нему [Сміт, 2001: с. 36]. Однако доверие имеет ценность и требует затрат не только со стороны того, кто его проявляет, но и со стороны объекта доверия, который использует его в собственной экономической деятельности. По поводу личностных предпосылок возникновения и существования доверия в экономических отношениях Смит замечает: «Когда кто-либо вкладывает в свое дело один лишь собственный капитал, не может быть вопроса о доверии; что касается кредита, который он может получить у других лиц, то этот кредит зависит не от характера дела, а от мнения этих лиц о его состоятельности, честности и рассудительности» [Сміт, 2001: с. 70]. В качестве залога доверия кредиторов выступает не столько экономическая перспективность направления хозяйственной деятельности, требующая кредитования, сколько заслуживающая уважения деловая репутация субъекта хозяйствования, претендующего на кредит. Составляющими этой репутации являются социально-экономическое положение, состояние хозяйственных дел претендента на кредит, а также его личные качества. Объектом доверия Смит называет не только экономических субъектов собственной персоной при условии хорошей деловой репутации, но и их ценные бумаги: «Когда население любой страны настолько доверяет богатству, честности и осторожности какого-либо банкира, что уверено в том, что он сможет в любой момент оплатить по требованию те его кредитные билеты, которые будут ему предъявлены, последние приобретают такое же

обращение, как и золотая и серебряная монеты, поскольку существует уверенность, что в обмен на эти билеты в любой момент можно получить соответствующие деньги» [Сміт, 2001: с. 178]. Аналогично приобретается и поддерживается доверие к бумажным деньгам — при условии, что государство как своего рода банкир или собственник государственного банка имеет возможность в любой момент обеспечить обмен денежной наличности на товары, услуги или валюту других государств. Доверие, таким образом, выступает предпосылкой, а то и побуждением для вовлечения людей в денежные, финансовые отношения страны, а также в кредитные отношения. Следовательно, можно утверждать, что доверие выполняет функцию социальной легитимации — признания и принятия экономических институтов денег и кредита.

К. Маркс и Ф. Энгельс тоже обращали внимание на явление доверия в экономических отношениях в контексте анализа различных социальных недостатков и негативов капиталистической экономики, основанной на частной собственности на средства производства. В частности, Ф. Энгельс проанализировал в качестве одного из следствий частной собственности торговлю — взаимный обмен предметами необходимости, который сводится к купле и продаже последних. Торговля в условиях господства частной собственности трактуется как деятельность, направленная на получение дохода от продажи. В таких условиях интересы торговца (продавца) и покупателя являются противоположными и взаимоисключающими — продать дороже и купить дешевле. О таком характере взаимоотношений эти субъекты торговых отношений, как правило, отдают себе отчет. Таким образом, «первым следствием торговли является, с одной стороны, взаимное недоверие, с другой — оправдание этого недоверия, применение безнравственных средств для достижения безнравственной цели» [Энгельс, 1958: с. 511]. Например, по утверж-

дению Энгельса, первое правило в торговле — умалчивание, утаивание всего того, что могло бы снизить цену данного товара. В подобных обстоятельствах торговцы не гнушаются извлекать наибольшую пользу из неосведомленности, доверчивости покупателей и потребителей, приписывая своему товару свойства, отсутствующие в действительности.

Наблюдение злоупотреблений доверием в экономических отношениях в условиях капитализма приобретает более обобщенное концептуальное толкование в наследии К. Маркса. Он дал сравнительную характеристику доверия в условиях феодальных и капиталистических отношений: «Раньше речь шла о доверии, которое *дает* деньги, теперь — о доверии, которое *делает* деньги; раньше — о *феодальном* доверии, о неисполненном покорности доверии к Богу, королю и отечеству, теперь — о *буржуазном* доверии, доверии к предпринимательской деятельности, к способности капитала приносить проценты и к платежеспособности деловых людей, о коммерческом доверии. Речь идет не о вере, любви и надежде, а о *кредите*» [Маркс, 1960: с. 122]. Вследствие коренных социальных преобразований изменилась роль доверия в обществе — из *условия* получения выгоды господствующими слоями оно превратилось в *инструмент* ее получения. Впрочем, произошли определенные коренные изменения в социальном составе этих слоев — главенствующие места феодалов заняли буржуа. Естественно, изменились и главные объекты доверия: вместо монарха на передний план вышли такие объекты доверия, как предпринимательские практики, прибыльность капитала, деловая репутация, полезность кредитования и кредитоспособность. То есть по мере изменения общественного строя обновилась предметная сфера социального доверия. Более того, развитие экономики, ее усложнение, углубление и усиление разветвлений ее сфер не только качественно изменяет направленность социального доверия, но и

усиливает значимость последнего: «...при усиливающемся разделении труда, развитии международного и т. д. обмена все *более* важное значение приобретает *доверие* или *недоверие*» [Маркс, 1964: с. 383]. Сокращение масштабов самообеспечения субъектов хозяйствования, усиление специализации сфер производства и услуг, развитие национального и мирового рынка повышает роль торговли и экономического обмена. Вполне понятно, что в таких условиях доверие становится условием успешности экономических взаимодействий и хозяйственного успеха, то есть выполняет интегративную функцию и функцию обеспечения экономической эффективности.

Маркс обращает внимание на явление доверия также в контексте анализа системы общественного кредита, то есть государственных долгов как одного из рычагов первоначального накопления капитала в условиях становления капиталистического строя западноевропейских обществ. При этом государственный долг рассматривается как определенное отчуждение государства в пользу займодателя, что предоставляет последнему существенные возможности для обогащения. Но предоставление займа в любом случае основано на доверии к заемщику (должнику), и государство в роли последнего не является исключением. С возникновением государственной задолженности становится недопустимым «нарушение доверия к государственному долгу» [Маркс, 1963: с. 710]. Ведь государственные долговые обязательства рассматриваются как оптимальная инвестиция для кредиторов, поскольку залогом возмещения такого займа является престиж и мощь государства. Естественно, что кризис доверия к государству как заемщику свидетельствует о его недееспособности, упадке. Поэтому каждое государство любой ценой стремится избежать кризиса доверия кредиторов к себе, равнозначного признанию неспособности его существования. На почве государственных заимствований и доверия к

ним возникли и существуют современная торговля ценными бумагами, биржевая игра и банковская система. В условиях стабильного функционирования экономики и устойчиво высокого доверия в экономических отношениях последние не отягощены разнообразными чрезмерными мерами безопасности со стороны их субъектов. Кредитование на приемлемых условиях способствует развитию экономики. То есть доверие функционально обеспечивает большую экономическую эффективность общества в результате высвобождения дополнительных средств, которые расходовались бы на предотвращение рисков.

Как предполагает Маркс, в странах с развитым кредитом весь денежный капитал, который может быть использован для заемных операций, существует в форме вкладов в банках и у кредиторов. «В периоды хорошего положения дел, пока еще не разразилась спекуляция в собственном смысле слова, при легкости кредита и возрастающем доверии большая часть функций обращения выполняется просто с помощью кредита, без посредничества металлических или бумажных денег» [Маркс, 1965: с. 40]. Поэтому кредит трактуется как общественная форма богатства, которая временно, на определенный период вытесняет деньги и узурпирует их место: «Именно доверие к общественному характеру производства является причиной того, что денежная форма продуктов кажется чем-то мимолетным и идеальным, простым представлением. Но как только кредит потрясен, — а эта фаза неизбежно наступает в современном промышленном цикле, — все реальное богатство вдруг должно быть действительно и немедленно превращено в деньги, в золото и серебро. Это требование безумное, однако оно неизбежно вырастает из самой системы» [Маркс, 1965: с. 112]. Кризис доверия вследствие сверхусилий имеет разрушительные последствия для развития экономики — усложнение условий кредитования финансово обескровливает ее. Экономические субъекты

предпочитают обращение денежной наличности в виде звонкой монеты из драгоценных металлов, имеющих устойчиво высокую ликвидность, а также проявляют завидную умеренность и осторожность во взаимодействии с контрагентами, не втягиваются в различные долгосрочные, емкие в ресурсном измерении экономические проекты. Таким образом, хотя Маркс и Энгельс были сосредоточены на критике существующей в их время капиталистической системы хозяйствования, в рамках этой критики они опосредованно трактовали доверие в экономических отношениях как социальную предпосылку успешности и эффективности последних. В их наследии в целом речь идет и о такой функции доверия, как социальная легитимация, то есть признание и принятие экономических институтов денег, кредита, предпринимательства и государства.

Ф. Теннис обращает внимание на явление доверия в контрактных отношениях, в частности в сфере торговых отношений, обмена и сделок между равноправными участниками: «В той мере, в какой соответствующее действие не ожидается немедленно, контракты, пожалуй, основаны на вере и доверии, на что *указывает* само название кредита¹; и если такого рода отношения еще недостаточно развиты, этот момент, касающийся сущностной свободы и взаимосвязанный с ней, действительно может быть и оставаться действенным» [Тьонис, 2005: с. 199]. То есть, согласно Теннису, обменные, торговые и контрактные отношения в незрелом состоянии сильно зависят от доверия, в зрелом состоянии — в меньшей степени. Здесь речь идет о рассмотрении указанных видов экономических отношений с позиций введенного им концептуального различия общности (*Gemeinschaft*) и общества (*Gesellschaft*). В частности, общность и общество различаются по ряду характеристик:

¹ Этимологически слова «доверие» и «кредит» имеют в основе значение латинского слова *credere*, которое переводится как «верить».

«...общность — это длительная и подлинная совместная жизнь, тогда как общество — всего лишь быстротечная и показная. В соответствии с этим саму общность нужно понимать как живой организм, а общество — как механический агрегат и артефакт» [Тьоніс, 2005: с. 19].

Таким образом, индивид, с рождения оказывающийся в рамках определенной общности, взаимодействует со своим окружением на основе доверия, искренности и непосредственности. Напротив, общество перед ним предстает как публичное пространство, где ему приходится сосуществовать с другими индивидами независимо друг от друга и взаимодействовать с ним исходя из соображений собственной корысти. Переход от общности к обществу по мере развития человеческой цивилизации, по мнению Тенниса, отражается и на значении доверия в экономических отношениях: «...понемногу доверие вытесняется и *заменяется* расчетом, в котором будущее действие считается возможным либо более или менее возможным на объективных основаниях как соответствующее собственным интересам контрагента, будь то в силу ценного *залога*, который он оставил, или в силу того, что возможность последующих сделок зависит для него от доказанной платежеспособности» [Тьоніс, 2005: с. 199]. То есть по мере обеспечения различных мер предосторожности с целью снижения рисков и злоупотреблений, законодательной формализации и регламентации разных сфер экономических отношений коммуникативная функциональность и значимость доверия у последних снижается. Впрочем, попытки предотвращения экономических злоупотреблений, институционального упорядочения экономических отношений со стороны государства поглощают значительную часть ресурсов последнего, а также самих субъектов этих отношений.

Приведенное мнение Тенниса касательно доверия в обществе сейчас не считается неоспоримым, поскольку ряд современных теоретиков уверяют, что значимость

и функциональность доверия в экономических отношениях общества не уменьшилась со временем (об этом речь пойдет ниже). Уместно также отметить, что Теннис не ограничивается рассмотрением доверия в целом в контрактных отношениях — он говорит также о служебном, в частности трудовом контракте. Функцию трудовых контрактов он в первую очередь усматривает в установлении связей и объединении для совместной работы двух больших общественных классов — пролетариата и капиталистов. По утверждению Тенниса, трудовой контракт в своем развитии из соглашения между индивидами превращается в соглашение между группами, а значит, становится свободным соглашением по мере того, как заостряется осознание классовых интересов в обществе. В свою очередь, свободное соглашение превращается в предмет непрерывной борьбы классов и дальнейших поисков ими путей к «социальному миру». Существуют основания полагать, что и здесь, по логике теоретизирования Тенниса, есть место для проявления доверия, которое возникает или исчезает между социальными классами и выполняет функцию их интеграции.

Г. Зиммель детальнее исследовал социальные функции доверия в рамках различных видов экономических отношений общества. Он вообще исходил из того, что любые обменные отношения в обществе с использованием денег предполагают наличие доверия их контрагентов: «Обоюдное отношение собственника денег и продавца к определенной социальной сфере — требование первого услуги, которая должна быть выполнена в этой сфере, и доверие второго к тому, что это требование будет оплачено, — представляет собой то социологическое стечение обстоятельств, в котором осуществляется денежный оборот, в отличие от оборота натурального» [Зиммель, 2010: с. 147]. Речь идет также о взаимном доверии этих экономических контрагентов друг другу, а также о доверии к деньгам как

средству обмена. Даже натуральный обмен — непосредственный обмен одних жизненных средств на другие — предполагает определенное доверие участников если не друг к другу, то, по крайней мере, к качеству, наличию определенных полезных свойств у предметов, подлежащих обмену. Более того, товарно-денежный обмен основывается также на доверии в отношении возможностей денег как средства обмена и накопления, к использованию которого можно будет прибегнуть в будущем. Такое доверие, собственно, и позволяет осуществлять обмен. При этом немаловажное значение имеет доверие к субъекту, уполномоченному обществом обеспечивать функционирование денег: «Без доверия публики к правительству, осуществляющему эмиссию, или, при необходимости, к тем лицам, которые способны устанавливать реальную стоимость монеты по сравнению с ее номинальной стоимостью, дело не может доходить до обращения наличных денег» [Зиммель, 2010: с. 148]. В качестве аргумента в пользу этого своего тезиса Зиммель приводит латинскую надпись “non aes sed fides” (лат. «не ас [то есть монета], а вера») на мальтийских монетах, свидетельствующую о том, что люди издавна понимали значимость веры в деньги как предпосылки их использования и обращения. Речь идет, прежде всего, о вере в возможность отдать полученные сейчас деньги за такую же их стоимость в будущем. Даже больше — Зиммель склонен считать такую веру еще и предпосылкой вовлечения предприимчивых людей в предпринимательские практики с целью получения дохода и других желательных для них выгод: по его мнению, любое хозяйствование обязательно основывается на «доверии к определенной хозяйственной сфере в том, что она снова будет возвращать нам без вреда отданную величину стоимости за полученную за эту временную стоимость монету», то есть «на вере такого рода базируется не только денежная форма хозяйствования вообще» [Зиммель, 2010: с. 148].

Даже когда человек тратит просто собственное время, внимание и умственные усилия, чтобы постичь определенные хозяйственные возможности в надежде получить определенную выгоду при условии их использования, он прибегает к затратам этих жизненных ресурсов, исходя из определенного собственного доверия к соответствующим сферам хозяйствования, веры в свой успех в рамках последних. Доверие здесь может касаться не только технологий деятельности в этих отраслях, но и социальной среды и порядка в них. Поэтому далее Зиммель в сравнительном контексте говорит о доверительных основах денежного оборота и общества в целом: «Так же, как без веры людей друг в друга вообще распалось бы общество — ведь как мало отношений действительно основаны только на том, что один человек доказательно знает о другом, как мало длилось бы отношение в течение определенного промежутка времени, если бы вера не была такой же крепкой, а порой и еще крепче, чем рациональные доказательства или даже видимость — ведь без нее разрушился бы денежный оборот» [Зиммель, 2010: с. 148].

Итак, товарно-денежный обмен, денежный оборот, хозяйствование рассматриваются как отдельные проявления общественных отношений, которые в целом основаны на вере и доверии, выполняющих интегративную функцию. И акцент переносится на чувственную, эмоциональную природу веры и доверия — в противовес знанию и очевидности как возможным основаниям последних. Вместе с тем у Зиммеля просматривается наличие связи между доверием в экономической сфере общества и доверием в его политической сфере: «Чувство личной безопасности, которое обеспечивает обладание деньгами, является, пожалуй, наиболее концентрированной и заостренной формой и проявлением доверия к государственно-общественной организации и порядку» [Зиммель, 2010: с. 149]. Безопасный общественный строй делает возможным безопасные эконо-

мические отношения и наоборот. Разумеется, доверие к первому взаимосвязано с доверием в рамках второго. Наконец, государство выступает не только как субъект экономических отношений — в виде государственных предприятий, организаций и учреждений, но и как регулятор этих отношений (правительство, парламент, государственный банк, фискальные и правоохранительные органы, суды).

Не случайно вера экономических субъектов в возможности хозяйственного успеха ставится в зависимость от их доверия не только к экономическим институтам (деньгам, торговле, кредитованию), но и от доверия к государственным институтам, причастным к экономическим отношениям. Существенное значение Зиммель придает также доверию в кредитных отношениях как основе для экономического развития современного общества. Кредитные отношения, которые по сравнению с непосредственным товарно-денежным обменом более растянуты во времени, в большей мере основаны на доверии, нежели собственно обмен: «Понятно, что простой платеж, который осуществляется пошагово... сводит элементы экономической цепочки очень близко, тогда как кредит растягивает между ними расстояние, осваивая его с помощью доверия» [Зиммель, 2010: с. 466]. Иными словами, кредит «требует доверия», а «любое доверие содержит опасность» [Зиммель, 2010: с. 466]. Опасность или риски для кредитора заключаются в том, что его должник может не получить возможности своевременно, а то и досрочно выполнить свои обязательства перед ним. Не исключены также случаи девальвации средств кредитования, вследствие чего в проигрыше обычно тоже остается кредитор. Следовательно, доверие может как способствовать экономическому успеху того, кто его проявляет, так и таить опасность для него. Однако в любом случае оно оживляет экономические отношения, побуждает экономических субъектов к риску, создает возможности для экономического раз-

вития общества, то есть функционально обеспечивает его экономическую эффективность. Благодаря доверию непосредственные экономические отношения могут становиться опосредованными, покрывать географическое пространство и временные промежутки. В этом случае речь идет о коммуникативной функции доверия.

Функциональная проблематика доверия в экономических отношениях затронута и в творческом наследии М. Вебера. При рассмотрении развития «духа капитализма» (своего рода предпринимательского вдохновения) как движущей силы экспансии современного капитализма он обращает внимание на существенную проблематичность доверия социальной общественности к первым предпринимателям капиталистического типа в феодальных обществах: «Повсеместное недоверие, порой ненависть, а в основном моральное негодование всегда становились на пути первых новаторов; неоднократно — нам известен целый ряд таких случаев — начинали даже создавать настоящие легенды о темных пятнах в их прошлом» [Вебер, 1994: с. 62]. В этих условиях «лишь чрезвычайная сила характера способна была спасти такого предпринимателя “нового стиля” от потери самоконтроля, от моральной и экономической катастрофы, и <...> наряду с ясностью ума и деловой активностью он должен был иметь вполне определенные и ярко выраженные “этические” качества, которые помогли бы при внедрении новаций получить доверие клиентов и рабочих и набраться сил для преодоления бесчисленных преград... » [Вебер, 1994: с. 62]. То есть залогом хозяйственной успешности предпринимателя, экономической эффективности его хозяйствования на почве внедрения новаций опосредованно отмечено доверие социального окружения и экономических контрагентов, которое формируется прежде всего благодаря исключительным личным качествам и христианским (протестантским) нравственным добродетелям указанного предпринимателя. Сочетание психологиче-

ски сильных личностных качеств с этической протестантской практикой обуславливает возникновение «духа капитализма» как определенного способа мышления человека, побуждающего его к систематическому и рациональному стремлению к выгоде в предпринимательской деятельности. В данном случае можно утверждать, что Вебер опосредованно отметил социальную функциональность доверия во внедрении инноваций: доверие к субъекту внедрения инновации может положительно сказаться на судьбе последней — содействовать ее диффузии среди широких масс.

Подобных взглядов насчет функциональности доверия в отношениях предпринимателя с социальной средой и экономическими контрагентами придерживался и А. Грамши. По его мнению, предприниматель представляет собой социального деятеля, который характеризуется известной организационной и технической (то есть интеллектуальной) способностью объединять ресурсы, в том числе и доверие к себе, для достижения хозяйственного успеха. В частности, предприниматель «должен обладать определенной технической способностью не только в непосредственной сфере его деятельности и начинаний, но и в других сферах, по крайней мере, наиболее близких к экономическому производству (он должен быть организатором человеческих масс, организатором “доверия” вкладчиков в его дело, покупателей его товара и т. д.)» [Грамши, 1991: с. 327]. Речь идет о доверии инвесторов, доверии клиентов и других экономических контрагентов, плодотворное сотрудничество с которыми делает возможным хозяйственный успех предпринимателя. То есть здесь опосредованно указана такая функция доверия, как обеспечение экономической эффективности и интеграции экономических контрагентов. Вместе с тем генерирование этого доверия определяется как технологический процесс, предполагающий применение определенных техник и социальных технологий.

По мнению Н. Лумана, доверие является стратегией с большим радиусом действия социального субъекта. Преодоление страха, неуверенности, предубеждений и недоверия расширяет деятельные возможности субъекта во взаимодействии с другими субъектами: «Тот, кто оказывает доверие, значительно расширяет свой потенциал действия. Он может опираться на неопределенные предпосылки и вследствие того, что он делает это, повышать степень их надежности; ибо трудно обманывать оказанное доверие (что, конечно, согласно социальным стандартам, не относится к неимоверному легкомыслию). Так открывается доступ к большей возможности комбинаций, то есть большая рациональность в выборе собственного поведения» [Луман, 2007: с. 182]. Луман считает доверие более эффективной и более производительной стратегией деятельности по сравнению с недоверием. Несмотря на риск обмануться, субъект, рискующий из-за своей доверчивости, имеет определенные шансы на плодотворное взаимодействие со своим контрагентом. Тогда как субъект, избегающий подобного риска и, следовательно, не предпринимающий попыток взаимодействия с потенциальными контрагентами, что предполагает определенный взаимовыгодный обмен различными ресурсами, в любом случае лишает себя даже мизерных шансов на плодотворное сотрудничество и все проистекающие из этого выгоды. Наконец, осознанные проявления доверия предполагают определенные калькуляции возможных рисков, противодействия обману и применения санкций в отношении тех, кто может оказаться недостойным этого доверия. В этих условиях субъекты, которым оказывают доверие, которые в нем нуждаются и осознают значимость его как залога успешности собственной деятельности, будут весьма тщательными в калькуляции последствий собственных действий для обеспечения необходимого уровня доверчивости своих контрагентов. Например, когда доверие контрагентов становится цен-

ностью для субъектов экономических отношений, они начинают его поддерживать и беречь. От этого экономические отношения становятся экономически и социально более эффективными и плодотворными. В целом Луман трактует доверие как универсальный социальный факт, который функционально делает возможным образование и развитие устойчивых социальных систем на принципах добровольности субъектов, то есть осуществляет функцию социальной интеграции и коммуникации.

В то же время ряд теоретиков подчеркивают известную функциональность доверия в достижении социальной и экономической эффективности. По утверждению К. Эрроу, «фактически каждое коммерческое соглашение содержит элемент доверия, особенно долгосрочное соглашение. Можно с уверенностью утверждать, что экономическая отсталость в мире во многом объясняется отсутствием взаимного доверия» (цит. по: [Патнэм, 2001: с. 208]). Доверие служит основой построения наиболее прочных и наиболее устойчивых отношений, для которых характерны свобода действия, взаимопомощь, бескорыстие, ведущие к взаимному выигрышу и материальному вознаграждению обеих сторон (субъектов взаимодействия), как бы парадоксально это ни звучало. Значительную общественную ценность доверия Эрроу подчеркивает, употребляя метафору: «Доверие — это своеобразная смазка общественного организма. Оно крайне эффективно; имея возможность положиться на слово другого человека, ты экономишь себе массу усилий» (цит. по: [Фукуяма, 2004: с. 254]). Ощущение возможной поддержки выступает основой уверенности и предприимчивости, прочного партнерства и сотрудничества, базирующегося на доверии. Людям нужна вера окружающих в их способность достичь успеха, особенно в сложных обстоятельствах.

Как уверяет Дж. Коулмен, именно «функционирование экономических институтов и теория этого функционирования предполагают наличие доверия в каче-

стве своего основания» [Коулмен, 2009: с. 33]. В частности, это касается денежной системы как экономического института: признание, вовлечение в экономический обмен с использованием банкнот, использование последних как средства накопления. Использование векселей и облигаций также основывается на вере в ликвидность активов субъекта хозяйствования, прибегающего к выпуску указанных ценных бумаг. О. Агеев вообще склонен определять «деньги как универсальное доверие» [Агеев, 2009: с. 42]. Ведь по сути своей деньги — это обязательства тех, кто ими пользуется, которые могут быть «растянуты» в социальном времени и пространстве. Люди обменивают на деньги одни материальные товары и услуги (или же интеллектуальные продукты), при этом надеясь в ближайшей или отдаленной перспективе конвертировать денежные знаки в другие товары и услуги. И. Валлерстайн определяет «доверие к установленной валюте» как одну из «институциональных склонностей», которые создает государство, когда действует на рынке долгосрочными средствами [Валлерстайн, 2001: с. 83]. Кредитное дело эффективно лишь там, где существует доверие граждан к своему государству и его финансовой системе. Иными словами, вышеупомянутые теоретики опосредованно подчеркивают такую функцию доверия, как социальная легитимация экономических институтов.

П. Бурдье характеризовал доверие как социальный или символический капитал, имеющий ценность даже на рынке. Человек может заключить соглашение, получить выгоду «за счет кредита и капитала доверия, который дает репутация человека не только богатого, но и честного» [Бурдье, 2003: с. 233]. То есть люди, пользуясь доверием и накопленными социальными связями, могут получать материальную выгоду в любой момент независимо от того, есть ли у них деньги в этот момент или нет. Ведь доверие тесно связано с взаимопомощью, добрососедством и партнерством, то есть выполняет

интегративную и коммуникативную функции в экономических отношениях.

Р. Патнэм анализировал доверие как составляющую социального капитала на примере неофициальных сберегательных институтов, создаваемых на всех континентах в виде кредитных союзов. На основании этого анализа он пришел к выводу о коммуникативной и интегративной функции доверия в экономических отношениях в целом: «Доверие способствует сотрудничеству. Чем выше уровень доверия в обществе, тем больше вероятность сотрудничества. А сотрудничество само уже порождает доверие» [Патнэм, 2001: с. 208]. В изложении Патнэма типичный сберегательный союз предстает в виде своеобразной модели общества, и на примере доверительных взаимоотношений его членов раскрывается значение доверия как залога совместных и плодотворных социальных отношений. В частности, он обращает внимание на принцип функционирования сберегательного союза, заключающийся в том, что каждый его член обязан ежемесячно платить определенный небольшой денежный взнос, а взамен поочередно один из членов этого союза получает в собственное распоряжение совокупную месячную сумму всех членских взносов, которой может распорядиться по своему усмотрению. Такое мелкомасштабное накопление капитала основано на взаимном доверии членов кредитного союза, то есть на взаимной вере в порядочность и обязательность своих компаньонов. Члены союза высоко ценят собственную репутацию человека, достойного доверия, поскольку последнее выгодно и им, и их экономическим контрагентам, потому как делает возможным для них выгодное сотрудничество. На этой эмпирической почве Патнэм трактует социальный капитал как совокупность социальных сетей, норм и доверия, которые соответственно строятся, укрепляются, приобретаются и накапливаются в процессе взаимодействий, а значит — создают условия для координации и кооперации для достижения взаимной выгоды.

Э. Гидденс различает системы низкого и высокого доверия как модели организации труда рабочих в рамках индустриального производства в развитых капиталистических странах мира [Гіденс, 1999: с. 367–371]. В качестве систем низкого доверия он описывает тейлоризм и фордизм. Тейлоризм — это научный менеджмент, уходящий корнями в идеи Ф. Тейлора, чей подход заключался в детальном исследовании производственных процессов с целью расчленения их на несложные операции, поддающиеся четкой организации на основании точного учета их длительности. Тейлоризм как система производства, направленная на максимизацию объема промышленной продукции, оказал огромное влияние на организацию и технологию промышленной деятельности. Фордизм, истоки которого связывают с предпринимательской деятельностью Г. Форда, представлявшей собой углубление на практике тейлоровых принципов научного менеджмента, является системой промышленного производства, ориентированной на культивирование массовых рынков сбыта производимой продукции. Наряду с экономической продуктивностью данной системы в производстве массовых стандартизированных товаров ей присущи такие недостатки, как низкий уровень доверия между работниками, между руководителями и подчиненными, высокая степень их недовольства, взаимного отчуждения и конфликтности. Причиной этого является низкий уровень свободы действий работников, строгий надзор за ними, абсолютное регламентирование производственных действий со стороны руководства и обусловленность их техническим оборудованием. При таком управленческом подходе, по определению отрицающем доверие руководства к подчиненным, у последних нивелируется способность к творчеству, инициативе и изобретательности в работе. Есть основания полагать, что в таких условиях утрачивается определенная составляющая инновационного развития экономики. Ведь даже рабочие, не имеющие высшего образования, могут, учитывая свой практи-

ческий опыт и наблюдение, генерировать идеи определенных усовершенствований и нововведений. Недаром в других мировых практиках хозяйствования плодотворно применяется практический опыт рядовых работников. В частности, в противовес системам низкого доверия в западноевропейских странах, в США и Японии некоторые фирмы с начала 1970-х годов экспериментировали с системами высокого доверия. Особенностью последних является делегирование работникам полномочий контролировать темп собственного труда и отчасти его содержание. Прежде всего, речь идет о системах производства, основанных на автоматизированных конвейерах, групповом и гибком производствах. В случае автоматизации и роботизации производства работники выполняют преимущественно функции наладки и программирования автоматических систем, которые по определению предполагают значительную трудовую самостоятельность и доверие руководства. Групповое производство как способ реорганизации труда на основе взаимодействия рабочих групп на конвейерных линиях с целью усиления мотивации работников, сотрудничества их при решении производственных проблем тоже связано с высоким уровнем доверия как между коллегами, так и между администрацией и персоналом. Гибкое производство, то есть крупномасштабное промышленное производство товаров по заказу для конкретных индивидуальных покупателей на основе компьютерного дизайна и технологий также предполагает высокий уровень доверия как в рамках самих производственных ячеек, так и между производителями и заказчиками (покупателями и потребителями). В целом высокотехнологичный уровень производства требует высокого уровня доверия в трудовых и обменных отношениях, поскольку оно выполняет не только коммуникативную и интегративную функции, но и функцию, позволяющую создавать инновации.

Фундаментальное кросскультурное исследование доверия в экономических отношениях общества осуще-

ствил Ф. Фукуяма. Он исходил из трактовки доверия как определяющей характеристики развитого человеческого общества, обуславливающей его прогресс и проявляющейся как на индивидуальном, так и на социальном уровне (доверие к общественным институтам и государству в целом). Фукуяма рассмотрел и описал формирование и динамику доверия в разных странах (США, Канада, Россия, Китай, Северная Корея, Южная Корея, Германия, Франция, Великобритания, Япония, Италия) с учетом их общественно-исторического и социально-экономического становления. Он условно выделил три типа стран — с высоким (Япония, Германия, США), средним (Китай, Франция, Северная и Центральная Италия) и низким (Южная Италия, Россия, Южная Корея) уровнем доверия. Итогом этого рассмотрения стал следующий вывод: «...одним из главных уроков изучения экономической жизни является то, что благополучие страны, а также ее состязательная способность на фоне иных стран определяются одной универсальной культурной характеристикой — присутствием ее обществу уровнем доверия» [Фукуяма, 2004: с. 20–21]. Разной степенью доверия в экономических отношениях обществ объясняются их отличия в экономическом и общем развитии.

Согласно Фукуяме, наличие доверия в трудовых и в целом в производственных отношениях делает возможным снижение затрат производства, следовательно, способствует экономическому развитию общества — в частности, благодаря внедрению инноваций: «Если люди, работающие вместе в одной компании, доверяют друг другу в силу общности своих этических норм, издержки производства будут меньше. Общество, где это происходит, имеет больше возможностей внедрять новые формы организации, поскольку высокий уровень доверия позволяет возникать самым разнообразным типам социальных контактов» [Фукуяма, 2004: с. 55]. Иными словами, доверие в производственных ячейках

не только экономит их ресурсы, но и становится социальной предпосылкой их сплоченности, что, в свою очередь, служит основанием для вовлечения их коллективной воли в инновационные практики, рискованные в экономическом измерении. Вместе с тем доверительная среда с характерными для нее вниманием, толерантностью и уважением ко всем вовлеченным в нее участникам оказывается наиболее благоприятной для появления инновационных идей и развития их до уровня практического воплощения. Например, трудовой контракт обеспечивает наем и совместную работу ранее незнакомых людей, не имеющих оснований для взаимного доверия. Но при наличии последнего их совместный труд становится гораздо плодотворнее.

С другой стороны, недоверие в производственной среде ведет к противоположным последствиям — излишним экономическим издержкам и стагнации экономического развития общества в результате его технологического застоя. В частности, «люди, друг другу не доверяющие, в конце концов смогут сотрудничать лишь в рамках системы формальных правил и регламентаций — системы, требующей постоянного переписывания, согласования, отстаивания в суде и обеспечения выполнения, иногда принудительного» [Фукуяма, 2004: с. 55]. Отсутствие доверительности в рамках производственных ячеек, между разными субъектами хозяйствования и в рамках экономических отношений общества в целом ведет к отдельным издержкам на содержание целого штата юристов в пределах предприятий, организаций и учреждений или к приобретению услуг соответствующих специализированных организаций. Соответственно, появление и развитие инноваций оказывается крайне проблематичным в условиях атмосферы недоверия, которая ограничивает склонности к экономическим рискам, связанным с внедрением инноваций. Как следствие, «недоверие, распространенное в обществе, налагает на всю его экономическую деятель-

ность что-то вроде дополнительной таможенной пошлины, которую обществам с высоким уровнем доверия платить не приходится» [Фукуяма, 2004: с. 55]. Естественно, что в экономическом развитии на ведущих местах находятся страны с высоким уровнем доверия. Собственно, эти страны имеют больше возможностей экономить и накапливать ресурсы, которые усиливают их государство и другие социальные институты, а те, в свою очередь, способствуют поддержанию высокого уровня доверия. Например, экономическим субъектам в таких странах не приходится тратить слишком много времени на изучение репутации своих действительных или потенциальных экономических контрагентов, всестороннее обсуждение контрактов и хозяйственных соглашений, обращение к правоохранительным правительственным структурам в случае необходимости принуждать нечестных контрагентов к выполнению подписанных контрактов, а также в случаях хозяйственных конфликтов. Как уверяет Фукуяма, «на самом деле, когда отношения пронизаны доверием, стороны иногда даже не беспокоятся об увеличении краткосрочной прибыли, поскольку знают, что дефицит за один период будет позднее компенсирован другой стороной» [Фукуяма, 2004: с. 253]. А когда экономическим субъектам в условиях взаимного доверия не приходится прописывать общепринятые вещи в объемных контрактах, прибегать к прогнозированию разнообразных социальных рисков и предательств, отвлекаться на хозяйственные споры и судебные иски, у них остается больше времени на стратегическое планирование своей хозяйственной деятельности, они могут приступать к воплощению масштабных проектов, способных опередить проекты конкурентов из других стран и завоевать мировые рынки. Когда есть доверие, исчезает мелочность и опасливость в деятельности.

Фукуяма обращает внимание на случаи дефицита доверия в рыночных отношениях между сборщиком и

поставщиком, когда у компании, осуществляющей закупку комплектующих, имеется интерес сталкивать своих поставщиков для получения (вследствие конкуренции последних) оптимального соотношения цены и качества. Воплощение этого интереса негативно отражается на доверии: «В таком случае между заказчиками и поставщиками возникает пропасть недоверия: последние будут неохотно снабжать первых информацией о ценах и о своем производстве, опасаясь, что это будет использовано против них. Если поставщик работает процесс, который значительно повысит производительность, он пожелает положить прибыль в свой карман, а не делиться разработкой со своими клиентами» [Фукуяма, 2004: с. 424]. В условиях высокого взаимного доверия, напротив, поставщик может разрешить изучение информации об издержках представителям компании заказчика и внести предложение о распределении дополнительной прибыли от повышения производительности. В качестве примера таких плодотворных доверительных отношений Фукуяма описывает отношения в японских сетевых организациях *кейрецу*, базирующихся на обоюдных обязательствах сборщиков и поставщиков. И первые, и вторые в отношениях исходят из интереса продолжительности этих отношений, а не из возможности получения кратковременной небольшой выгоды во взаимодействии с посторонними компаниями. Поэтому благодаря уверенности в партнерах по экономической кооперации становится возможным последовательное воплощение масштабных хозяйственных проектов, которые приносят значительную выгоду их инициаторам и обществу в целом.

Также Фукуяма отмечает определенную связь между высоким уровнем доверия в ФРГ, Японии и США и наличием у них современных крупных частных корпораций, между низким уровнем доверия в Тайване, Гонконге, Франции и Италии и традиционным преобладанием у них семейного бизнеса. Крупный масштаб про-

изводства, свидетельствующий о его значительной сконцентрированности, обуславливает конкурентоспособность на мировых рынках благодаря более низкой себестоимости по сравнению с конкурентами с меньшим масштабом производства. Безусловно, государство может сократить дефицит крупномасштабного производства в обществе, прибегнув к административным и политическим мерам. Однако, как отмечает Фукуяма, учитывая пример соответствующей протекционистской политики Франции, государственные предприятия сравнительно менее эффективно управляемы и производительны, чем частные. Таким образом, высокий уровень доверия способствует концентрации производства и повышению его конкурентоспособности за счет увеличения масштабности без чрезмерного административного вмешательства в эти процессы государства. Впрочем, при определенных обстоятельствах незначительные масштабы производства тоже имеют преимущества: небольшие предприятия по типу семейного бизнеса легче создаются, гибко реагируют на запросы изменчивого рынка. На почве современных информационных технологий они могут объединяться в эффективные производственные сети, но эта возможность тоже зависит от уровня доверия в обществе. Итак, исходя из различных примеров, Фукуяма делает обобщение: «Общество, где царит доверие, способно организовывать работу людей в более гибком режиме и на более коллективных началах, оно способно делегировать больше ответственности на низовой уровень. И наоборот, общество, где царит недоверие, должно огораживать рабочее место каждого частоколом бюрократических правил» [Фукуяма, 2004: с. 62]. Когда к работнику относятся с доверием как к полноценному и полноправному участнику общего производственного процесса, его работа приносит ему удовлетворение, и он может работать более плодотворно. Изложенное мнение в равной мере касается и отношений субъектов хозяйствования

в виде отдельных предприятий, организаций и учреждений, различных социальных категорий, взаимодействующих на рынке труда.

Вместе с тем Фукуяма считает навык человеческой ассоциации, основанной на доверии, важнейшей экономической добродетелью именно потому, что благодаря ей социальная общность приобретает невероятную приспособляемость к обстоятельствам: «...люди, доверяющие друг другу и умеющие трудиться сообща, всегда легко справятся с новыми условиями и прибегнут к той форме организации, которая им удобна» [Фукуяма, 2004: с. 519]. Этот тезис наглядно демонстрирует пример адаптивности обществ с высоким уровнем доверия в условиях глобальных информационно-технологических преобразований национальных экономик. Новые телекоммуникационные технологии разрушают прежние налаженные и устойчивые формы экономических отношений, и субъектам последних приходится снова искать собственные «ниши» на рынках, овладевать соответствующими новыми формами взаимоотношений с потенциальными контрагентами. Лучшее всего адаптироваться к новым технологическим условиям удается обществам с высоким уровнем социального доверия.

Таким образом, правда, без прямых определений, Ф. Фукуяма в общих чертах описал большинство функций доверия в экономических отношениях, отмечаемых обычно при попытке непосредственно дать им определение: коммуникативную и интегративную, а также функции обеспечения экономической и социальной эффективности. Впрочем, наиболее убедительно он описал инновационную функцию доверия (содействие инновациям), которая не попала в упомянутые перечни функций доверия, приведенные в начале подраздела.

Имеется упоминание о доверительных функциональных предпосылках инновационного развития экономики и в работах таких исследователей, как У. Гартнер и М. Лоу. Последние утверждают, что организации возни-

кают тогда, когда предпринимателям удается достичь согласия с другой стороной благодаря доверию с ее стороны, прежде всего с потенциальными клиентами, кредиторами, поставщиками и т. п. (подр. см.: [Олдрич, 2004: с. 217]). По мнению указанных исследователей, предприниматели достигают цели тогда, когда начинают выстраивать отношения доверия. Речь, прежде всего, идет о предпринимателях-инноваторах, которые создают новые организационные формы, а не о предпринимателях-репродуцентах, занятых простым воспроизводством прежних форм. Вторые, по сравнению с первыми, «купаются в океане» доверия. Инноваторам, наоборот, необходимо завоевать доверие, прибегая к различным стратегиям, в частности к конструированию и поддержке собственной идентичности в качестве субъекта, которому можно доверять. Ведь доверие — залог их плодотворного взаимодействия с контрагентами и социальным окружением, следовательно — основа их экономического успеха.

Высокий уровень доверия к отдельной организации или экономике страны в целом способствует взаимодействию, сотрудничеству с ней, увеличению инвестиций и предоставлению кредитов на выгодных условиях. Высокие экономические показатели обуславливают рост доверия инвесторов, кредиторов, партнеров и других контрагентов. Напротив, недоверие означает отказ кредиторов в предоставлении кредитов на приемлемых условиях или вообще их непредоставление, отказ потенциальных инвесторов от инвестирования, игнорирование товаров и услуг потребителями. По замечанию У. Бека, «систематическая *утрата доверия* заставляет потребителей всюду видеть риски», следовательно, «чем меньше доверия, тем больше рисков» [Бек, 2007: с. 155]. Таким образом, потеря доверия увеличивает экономические риски, тогда как наличие доверия является залогом стабильности и уверенности в экономических отношениях, уменьшения транзакционных потерь в ходе

их реализации. То есть речь идет фактически о функции обеспечения экономической эффективности.

В проанализированных выше толкованиях функциональности доверия в макроэкономических отношениях прослеживаются описания отдельных функций последнего, отмеченные и перечисленные Заболотной, Дворяновым и Веселовым в рамках экономики, общества и социального пространства в целом (см. табл. 1.1.).

В то же время в таблице представлена одна крайне важная функция доверия в макроэкономических отношениях, которую опосредованно отметили М. Вебер, Э. Гидденс, У. Гартнер и М. Лоу, а также описал Ф. Фукуяма и которая не была выделена в рамках упомянутых выше перечней функций доверия. Речь идет о функции содействия инновационному развитию экономики общества благодаря возникновению разнообразных типов *социальных контактов*, содействующих внедрению новых форм организации, распространению и принятию новых составляющих материальной и духовной культуры. Наконец, указанную функциональность доверия в плане инноваций подчеркивает исследователь диффузии инноваций в обществе Э. Роджерс: «Успех агента изменений в обеспечении внедрения инновации среди клиентов позитивно скоррелирован с уровнем их доверия к нему» [Роджерс, 2009: с. 421]. То есть здесь положительным фактором является вера клиентов в профессиональную компетентность агентов продвижения инноваций, вера в их надежность в качестве источника информации о полезности инновации и целесообразности ее внедрения. При этом могут сказываться и социальные характеристики агентов (социально-экономический статус, этническое происхождение и т. п.). Поэтому в дальнейшем существующий перечень известных функций доверия в экономических отношениях следует усовершенствовать путем выделения в его рамках инновационной функции доверия, или функции содействия инновациям.

Таблица 1.1

Концептуализации функций доверия теоретиками

Функция доверия	Описание функции в работах теоретиков*
Социальная интеграция (объединение и кооперация экономических субъектов)	Р.Д. Патнэм: «Доверие способствует сотрудничеству. Чем выше уровень доверия в обществе, тем больше вероятность сотрудничества»
Содействие социальному и экономическому морфогенезу (возникновению новых связей и структур)	Н. Луман: «Тот, кто проявляет доверие, значительно расширяет свой потенциал действия... Так открывается доступ к большим возможностям комбинирования...» Ф. Теннис: «...контракты... основываются на вере и доверии» К. Эрроу: «...фактически каждое коммерческое соглашение содержит элемент доверия, особенно долгосрочное соглашение»
Социальная легитимация (признание и принятие экономических институтов)	Дж. Коулмен: «...функционирование экономических институтов и теория этого функционирования предполагают наличие доверия как своей основы»
Обеспечение экономической и социальной эффективности	Ф. Фукуяма: «...благополучие страны, а также ее конкурентная состоятельность на фоне других стран обусловлены... присущим ее обществу уровнем доверия» К. Эрроу: «...экономическая отсталость в мире в большой степени объясняется отсутствием взаимного доверия»
Возможность инновационного развития экономики общества	Ф. Фукуяма: «Если люди, работающие сообща... доверяют друг другу... издержки производства будут меньше. Общество, где это происходит, имеет больше возможностей внедрять новые формы организации, поскольку высокий уровень доверия делает возможным возникновение самых разнообразных типов социальных контактов»

* В таблице приведены фрагменты тезисов, рассмотренных в тексте со ссылками на источники.

Выводы

Доверие в экономических отношениях выполняет ряд важных социальных функций, среди которых прежде всего: а) социальная интеграция, то есть содействие объединению и кооперации экономических субъектов; б) содействие социальному и экономическому морфогенезу, то есть возникновению новых экономических и социальных связей и структур; в) социальная легитимация, то есть признание и принятие различных социальных и экономических институтов и слоев; г) обеспечение экономической и социальной эффективности хозяйственных отношений; д) содействие инновационному развитию. Последняя функция реализуется через возникновение благодаря доверию разнообразных типов социальных контактов, способствующих появлению и внедрению новых форм организации, распространению и принятию новых составляющих материальной и духовной культуры. Таким образом, доверие в макроэкономических отношениях можно рассматривать как одну из составляющих социального потенциала инновационного развития экономики общества.

Литература к подразделу 1.1.

Алексеева А. Уверенность, обобщенное доверие и межличностное доверие: критерии различения / А. Алексеева // Социальная реальность: журнал социологических наблюдений и сообщений. — 2008. — № 7. — С. 85–98.

Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. [Пер. с англ.] / Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 672 с.

Вершинин С. Социальное недоверие как проблема постсоветского общества [Электронный ресурс] / — Режим доступа: <http://www.werschinin.ru/?ml=28>. «А»

Вершинин С. Социальное недоверие как необходимость и регресс [Электронный ресурс] / — Режим доступа: <http://www.werschinin.ru/?ml=11>. «Б»

Гидденс Э. Судьба, риск и безопасность / Э. Гидденс // THESIS. — 1994. — № 5. — С. 107–134.

Гидденс Э. Устройство общества: очерк теории структуризации / Э. Гидденс; [Пер. с англ.]. — М.: Академический проект, 2005.

Еремичева Г. Недоверие как социальная проблема современной России / Г. Еремичева, Ю. Симпура // Журнал социологии и социальной антропологии. — 1999. — Т. II. — № 4. — С. 145–159.

Заболотная Г.М. Феномен доверия и его социальные функции / Г.М. Заболотная // Вестник РУДН (Серия «Социология»). — 2003. — № 1(4). — С. 67–73.

Зинченко В.П. Психология доверия / В.П. Зинченко // Вопросы философии. — 1998. — № 7. — С. 76–93.

Корнай Я. Честность и доверие в переходной экономике / Я. Корнай // Вопросы экономики. — 2003. — № 9. — С. 4–17.

Коулмен Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулмен // ОНС. — 2001. — № 3. — С. 122–139.

Ловелл Д.У. Доверие и политика в посткоммунистическом обществе / Д.У. Ловелл; [Пер. с англ.] // Pro et Contra. — 2002. — Т. 7. — № 3. — С. 147–162.

Луман Н. Власть / Н. Луман; [Пер. с нем. А.Ю. Антоновский]. — М.: Праксис, 2001.

Ляско А. Доверие и транзакционные издержки / А. Ляско // Вопросы экономики. — 2003. — № 1. — С. 42–58.

Мильнер Б.З. Фактор доверия при проведении экономических реформ / Б.З. Мильнер // Вопросы экономики. — 1998. — № 4. — С. 27–38.

Олейник А.Н. «Жизнь по понятиям»: институциональный анализ повседневной жизни «российского простого человека» / А.Н. Олейник // Полис: Политические исследования. — 2001. — № 2. — С. 40–52.

Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии / Р. Патнэм; [Пер. с англ.]. — М.: “Ad Marginem”, 1996.

Рукавишников В.О. Межличностное доверие: измерение и межстрановые сравнения / В.О. Рукавишников // Социологические исследования. — 2008. — № 2. — С. 17–25.

Селигмен А. Проблема доверия / А. Селигмен; [Пер. с англ. И.И. Мюрберг, Л.В. Соболева]. — М.: Идея-Пресс, 2002.

Стеценко Т.О. Функції довіри та недовіри у складі соціального капіталу / Т.О. Стеценко // Соціальні виміри суспільства: Зб. наук. праць. — К.: Інститут соціології НАН України, 2013. — Вип. 5 (16). — С. 567–578.

Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма; [Пер. с англ.]. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004.

Шо Р.Б. Ключи к доверию в организации. Результативность. Порядочность. Проявление заботы / Р.Б. Шо; [Пер. с англ.]. — М.: Дело, 2000.

Штомпка П. Социальное изменение как травма / П. Штомпка // Социологические исследования. — 2001. — № 1. — С. 6–16.

Штомпка П. Социология социальных изменений / П. Штомпка; [Пер. с англ. А.С. Дмитриев]. — М.: Аспект Пресс, 1996.

Экономика и социология доверия / Под ред. Ю. Веселова. — СПб.: Социол. общ-во им. М.М. Ковалевского, 2004.

Эндресс М. Функционирующее доверие — дорефлексивный или метарефлексивный ресурс / М. Эндресс // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. — Сер. 11: Социология: РЖ/РАН ИНИОН. Центр социал. науч.-информ. исслед. Отд. социологии и социал. психологии. — М., 2010. — № 2. — С. 9–15.

Barbalet J. Emotion, Social Theory, and Social Structure: A Macro-sociological Approach. — Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

Barber B. The logic and limits of trust / B. Barber. — New Brunswick, 1983.

Beugelsdijk S. Trust and Economic Growth / S. Beugelsdijk, S. Smulders // Oxford Economic Papers. — 2004. — Issue 56 (1). — P. 118–134.

Castaldo S. Meanings of Trust: A Meta Analysis of Trust Definitions: Paper presented at Second EURAM Conference. — Stockholm, 2002.

Castaldo S. Trust Variety: Conceptual Nature, Dimensions and Typologies / S. Castaldo // Paper presented at the 19th IMP-conference in Lugano, Switzerland, 2003.

Cofta P. Distrust / P. Cofta // International Conference Proceeding Series; Proceedings of the 8th International Conference on Electronic Commerce: The New E-commerce: Innovations for Conquering Current Barriers, Obstacles and Limitations to Conducting Successful Business on the Internet. — Fredericton, New Brunswick, Canada ACM New York, NY, USA, 2006. — Vol. 156 archive — P. 250–258.

Das T.K., Teng B.S. Trust, Control, and Risk in Strategic Alliances: An Integrated Framework // Organization Studies. — 2001. — Vol. 22. — № 2. — P. 251–283.

Dasgupta P. Trust as Commodity / P. Dasgupta // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations / Ed. by D. Gambetta. — Oxford: University of Oxford, 2000. — Ch. 10. — P. 49–72.

Farrell H. Trust, Institutions and Institutional Changes: Industrial Districts and Social Capital Hypothesis / H. Farrell, J. Knight // Politics & Society. — 2003. — Vol. 31. — № 4. — P. 537–566.

Gambetta D. Can We Trust in Trust / D. Gambetta // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations / Ed. by D. Gambetta. — Oxford: University of Oxford, 2000. — Ch. 10. — P. 213–237.

Giddens A. The Consequences of Modernity. — Cambridge: Polity Press, 1990.

Glaeser E. Measuring Trust / E. Glaeser // The Quarterly Journal of Economics. — 2000. — August. — P. 811–846.

Govier P. Distrust as a practical problem / P. Govier // Journal of social philosophy. — 1992. — Vol. 23. — № 3. — P. 52–63.

Hardin R. Trust and trustworthiness / R. Hardin. — N.-Y.: Russell Sage Foundation, 2002.

Harris J. On Trust, and Trust in Indian Business: Ethnographic Exploration. — London, 2002 — Режим доступа: <http://www.lse.ac.uk/internationalDevelopment/pdf/WP/WP35.pdf>. — Дата доступа: 17.09.2013.

Hart K. Kinship, Contract and Trust in Economic Organization of Migrants in an African City Slum // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations (electronic edition) / Ed. by D. Gambetta. — Oxford: University of Oxford, 2000. — Ch. 6. — P. 176–193.

Jalava J. From Norms to Trust / J. Jalava // European Journal of Social Theory. — 2003. — Vol. 6. — № 2. — P. 173–190.

Jalava J. The Luhmanian Connections between Trust and System / J. Jalava // European Journal of Social Theory. — 2003. — № 6(2). — P. 173–190.

Kramer R. Trust and distrust in organizations: emerging perspectives, enduring questions / R. Kramer // Annual Review of Psychology. — 1999. — Vol. 50. — P. 569–598.

Levi M. A State of Trust / M. Levi // Trust and Governance / Ed. by V. Braithwaite. — N.Y.: Russell Sage Foundation, 1998. — P. 77–101.

Lewicki R.J. Trust in Relationships: A Model of Development and Decline / R.J. Lewicki, B.B. Bunker. — P.A., 1993.

Ljung A. People, Profiles and Trust / A. Ljung, E. Wahlforss. — Berlin, 2008.

Luhman N. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives / N. Luhman // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations / Ed. by D. Gambetta. — Oxford: University of Oxford, 2000. — Ch. 6. — P. 94–107.

Luhman N. Trust and Power / N. Luhman. — Chichester UK: John Wiley & Sons Inc, 1979.

Misztal B. Trust in Modern Societies. The Search for the Bases of Social Order / B. Misztal. — Cambridge: Polity Press, 1996.

Rose-Ackerman S. Trust, Honesty, and Corruption: Reflection on the State-Building Process / S. Rose-Ackerman // European Journal of Sociology. — 2001. — Vol. 42. — P. 27–71.

Sztompka P. Trust: a sociological theory / P. Sztompka. — Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

Ullman-Margalit E. Trust, distrust and in between. In Hardin R. (ed.), Distrust. — New York: Russell Sage Foundation. — 2004. — P. 60–82.

Uslaner E. The Moral Foundations of Trust / E. Uslaner. — Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

Volken T. Elements of Trust / T. Volken // Electronic Journal of Sociology. — 2002. — Vol. 6.

Yamagishi T. Trust and Social Intelligence: The Evolutionary Game of Mind and Society. — Tokyo: Tokyo University Press, 1998.

Литература к подразделу 1.2.

Бек У. Влада і контрвлада у добу глобалізації. Нова світова політична економія / У. Бек; пер. з нім. — К.: Ніка-Центр, 2011. — 408 с.

Бенвенист Э. Словарь индоевропейских социальных терминов / Э. Бенвенист: пер. с фр. / Общ. ред. и вступ. ст. Ю.С. Степанова. — М.: Прогресс-Универс, 1995. — 456 с.

Вебер М. Господарство і суспільство. Нариси соціології розуміння / М. Вебер; пер. з нім. — К.: Видавничий дім «Всесвіт», 2012. — 1112 с.

Гидденс Э. Последствия современности / Э. Гидденс; пер. с англ. — М.: Издательская и консалтинговая группа «Практис», 2011. — 352 с.

Дворянов А.А. Социальные функции доверия / А.А. Дворянов // Регион: экономика и социология. — 2006. — № 4. — С. 130–141. — Режим доступа к журн.: <http://ecsocman.hse.ru/region/msg/23549819.html>

Доган М. Легитимность режимов и кризис доверия / М. Доган // Социологические исследования. — 1994. — № 6. — С. 147–156.

Ильин М.В. Слова и смыслы. Опыт описания ключевых политических понятий / М.В. Ильин. — М.: РОССПЭН, 1997. — 432 с.

Завершинский К.Ф. Легитимность: генезис, становление и развитие концепта / К.Ф. Завершинский // Политические исследования. — 2001. — № 2. — С. 113–131.

Тарасенко В.І. Соціальний порядок // Соціологія: короткий енциклопедичний словник. Під заг. ред. В.І. Воловича. — К.: Укр. центр духовної культури, 1998. — С. 499–500.

Смелзер Н.Дж. Проблеми соціології. Георг-зімелевські лекції, 1995 / Н. Дж. Смелзер; пер. з англ. — Львів: Кальварія, 2003. — 128 с.

Резнік В.С. Легітимація приватної власності як концепт соціологічної теорії / В.С. Резнік. — К.: Інститут соціології НАН України, 2010. — 512 с.

Література к подразделу 1.3.

Агєєв О. Гроші як універсальна довіра. Виступ на Міжнародних філософсько-економічних читаннях «Людина у світі грошей» (Львів) / О. Агєєв // Філософська думка. — 2009. — № 2. — С. 42–43.

Алексеева А. Уверенность, обобщенное доверие и межличностное доверие: критерии различения / А. Алексеева // Социальная реальность. — 2008. — № 7. — С. 85–98.

Алишев Т.Б. Основные теоретические подходы к интерпретации феномена доверия в социологии / Т.Б. Алишев // Ученые записки Казанского университета. — 2009. — Т. 151. — Кн. 5. — Ч. 1. — С. 22–29. — (Серия «Гуманитарные науки»).

Барсукова Ю. Вынужденное доверие сетевого мира / Ю. Барсукова // Политические исследования. — 2001. — № 2. — С. 52–60.

Бек У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономия / У. Бек; пер. с нем. — М.: Прогресс-Традиция; Издат. дом «Территория будущего», 2007. — 464 с. — (Серия «Университетская библиотека Александра Погорельского»).

Бурдьє П. Практичний глузд / П. Бурдьє; пер. з франц. — К.: Укр. центр духов. культури, 2003. — 503 с.

Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / И. Валлерстайн; пер. с англ. — М.; СПб.: Университет. книга, 2001. — 416 с.

Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму / М. Вебер; пер. з нім. — К.: Основи, 1994. — 262 с.

Вишняк О. Довіра до політичних інститутів: поняття, показники та тенденції змін / О. Вишняк // Українське суспільство 1992–2010: соціологічний моніторинг; за ред. В. Ворони, М. Шульги. — К.: Ін-т соціології НАН України, 2010. — С. 24–39.

Гарфинкель Г. Понятие «доверия»: доверие как условие стабильных согласованных действий и его экспериментальное изучение / Г. Гарфинкель; пер. с англ. В.Г. Николаева // Социаль-

ные и гуманитарные науки: отечественная и зарубежная литература: Реферативный журн. — 1999. — № 4. — С. 126–166. — (Серия 11 «Социология»).

Гарфинкель Г. Понятие «доверия»: доверие как условие стабильных согласованных действий и его экспериментальное изучение / Г. Гарфинкель; пер. с англ. В.Г. Николаева // Социальные и гуманитарные науки: отечественная и зарубежная литература: Реферативный журн. — 2000. — № 1. — С. 146–184. — (Серия 11 «Социология»).

Головаха Е.И. Постсоветская деинституционализация и становление новых социальных институтов в украинском обществе / Н.В. Панина // Избранные труды по социологии: В 3 т. — Т. 1: Вопросы теории, методологии, технологии социологического исследования и профессиональной этики / Сост., ред., вступ. статья Е.И. Головахи. — К.: Факт, 2008. — С. 63–86.

Грамши А. Тюремные тетради: В 3 ч. / А. Грамши; пер. с итал. — М.: Политиздат, 1991. — Ч. 1. — 560 с.

Гіденс Е. Соціологія / Е. Гіденс; пер. з англ. — К.: Основи, 1999. — 726 с.

Дворянов А.А. Социальные функции доверия [Электронный ресурс] / А.А. Дворянов // Регион: экономика и социология. — 2006. — № 4. — С. 130–141. — Режим доступа к журн.: <http://ecsocman.hse.ru/region/msg/23549819.html>.

Дементьев В.Е. Доверие — фактор функционирования и развития современной рыночной экономики / В.Е. Дементьев // Российский экономический журнал. — 2004. — № 8. — С. 46–65.

Заболотная Г.М. Феномен доверия и его социальные функции / Г.М. Заболотная [Электронный ресурс] // Вестник РУДН. — 2003. — № 1(4). — С. 67–73. — (Серия «Социология»). — Режим доступа: <http://scilance.com/library/book/5052>.

Звоновский В. Повседневное безличное доверие как фактор хозяйственной деятельности / В. Звоновский // Социальная реальность. Журнал социологических наблюдений и сообщений. — 2008. — № 7. — С. 99–109.

Зіммель Г. Філософія грошей / Г. Зіммель; пер. з нім. — К.: Промінь, 2010. — 504 с.

Козырева П.М. К вопросу о доверии в трудовых коллективах / П.М. Козырева // Социологические исследования. — 2008. — № 11. — С. 24–33.

Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике / Я. Корнаи // Вопросы экономики. — 2003. — № 9. — С. 15–27.

Коулмен Дж. Введение социальной структуры в экономический анализ [Электронный ресурс] / Дж. Коулмен // Экономическая социология. — 2009. — Т. 10. — № 3. — С. 33–40. — Режим доступа: www.ecsoc.msses.ru.

Кузина О.Е. Доверие финансовым институтам: опыт эмпирического исследования / О.Е. Кузина, Д.Х. Ибрагимова // Мониторинг общественного мнения. — 2010. — № 4 (98). — С. 26–39.

Кузина О.Е. Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении / О.Е. Кузина // Социологический журнал. — 1999. — № 1–2. — С. 171–181.

Левада Ю. Механизмы и функции общественного доверия / Ю. Левада // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень. — 2001. — № 3. — С. 7–12.

Левашов В.К. Тревоги общества и доверие к государственным институтам / В.К. Левашов // Мониторинг общественного мнения. — 2005. — № 4. — С. 28–35.

Луман Н. Социальные системы: очерк общей теории / Н. Луман; пер. с нем. — СПб.: Наука, 2007. — 644 с.

Макеев С.А. Институционализация доверия как механизм интеграции украинского общества / С.А. Макеев // Вісник Одеського національного університету. — 2003. — Т. 8. — Вип. 9. — С. 31–41. — (Серія «Соціологія і політичні науки»).

Малиш Л. Рівень (не)довіри українців до інститутів та посадовців / Л. Малиш // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2012. — № 2. — С. 35–52.

Маркс К. Буржуазия и контрреволюция / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения; 2-е изд. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1957. — Т. 6. — С. 109–134.

Маркс К. Замечания на книгу А. Вагнера «Учебник политической экономии» / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения; 2-е изд. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1961. — Т. 19. — С. 369–399.

Маркс К. Процесс капиталистического производства, взятый в целом / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения; 2-е изд. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1962. — Т. 25. — Ч. II. — 552 с. — (Т. 3 «Капитала»).

Маркс К. Процесс производства капитала / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения; 2-е изд. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1960. — Т. 23. — 908 с. — (Т. 1 «Капитала»).

Мартинюк І. Довіра як соціопсихічний феномен / І. Мартинюк // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2000. — № 3. — С. 181–184.

Мартинюк І. Соціологія довіри в українських реаліях / І. Мартинюк, Н. Соболева // Соціальні виміри суспільства: Зб. наук. пр.; вип. 4 (15). — К.: ІС НАНУ, 2012. — С. 78–112.

Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях / Х. Олдрич // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / [сост. и науч. ред. В.В. Радаев]; пер. М.С. Добряковой. — М.: Рос. полит. энцикл. (РОССПЭН), 2004. — С. 211–225.

Панина Н.В. Образ жизни и психологическое состояние населения в условиях перехода от тоталитаризма к демократии / Н.В. Панина // Избранные труды по социологии: В 3 т. — Т. 2: Теория, методы и результаты социологического исследования образа жизни, психологического состояния и социального самочувствия населения / Сост., ред., вступ. статья Е.И. Головахи. — К.: Факт, 2008. — С. 5–173.

Панина Н.В. Отношение к политике, властным структурам и политическим лидерам / Н.В. Панина // Избранные труды по социологии: В 3 т. — Т. 3: Социология политики, национальных отношений, общественного мнения и социальная психиатрия / Сост., ред., вступ. статья Е.И. Головахи. — К.: Факт, 2012. — С. 7–20.

Патнам Р.Д. Творення демократії: Традиції громадської активності в сучасній Італії / Р.Д. Патнам, Р. Леонарді, Р.Й. Нанетті; пер. з англ. — К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. — 302 с.

Роджерс Е.М. Дифузія інновацій / Е.М. Роджерс; пер. з англ. — К.: Києво-Могилянська академія, 2009. — 591 с.

Свеженцева Ю.А. Доверие населения к милиции как потенциал и результат их сотрудничества / Ю.А. Свеженцева // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу суспільства: Зб. наук. пр. — Х.: Вид. центр Харків. Нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна, 2003. — С. 335–340.

Селигмен А. Проблема доверия / А. Селигмен; пер. с англ. — М.: Идея-Пресс, 2002. — 256 с.

Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт; пер. з англ. — К.: Port-Royal, 2001. — 594 с.

Соболева Н.І. Соціологія суб'єктивної реальності / Н.І. Соболева. — К.: ІС НАН України, 2002. — 296 с.

Тьоніс Ф. Спільнота та суспільство. Основні поняття чистої соціології / Ф. Тьоніс; пер. з нім. — К.: Дух і літера, 2005. — 262 с.

Фреик Н.В. Концепция доверия в исследованиях П. Штомпки / Н.В. Фреик // Социологические исследования. — 2006. — № 11. — С. 10–18.

Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели на пути к процветанию; пер. с англ. / Ф. Фукуяма. — М.: АСТ, Ермак, 2004. — 730 [6] с.

Штомпка П. Доверие — основа общества / П. Штомпка; пер. с польск. Н.В. Морозовой. — М.: Логос, 2012. — 440 с.

Экономика и социология доверия / Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, В.Н. Минина и др.; под ред. Ю.В. Веселова. — СПб.: Социологическое общество им. М.М. Ковалевского, 2004. — 192 с.

Энгельс Ф. Наброски к критике политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения; 2-е изд. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. — Т. 1. — С. 544–571.

Раздел 2

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ПОЛИТИЧЕСКОЕ ДОВЕРИЕ

2.1. Социальный капитал доверия: украинский контекст

С начала радикальных социальных реформ, направленных на построение современного демократического государства в Украине, прошло уже более 20 лет; при этом результаты модернизации украинского общества остаются неоднозначными, а перспективы — весьма неопределенными. Как магистральное направление общественного развития, модернизация ассоциируется в общественном сознании прежде всего с экономическим прогрессом, становлением рыночных отношений, ростом благосостояния граждан. Экономические показатели традиционно фиксируются и подвергаются сравнению на «языке цифр», а для анализа уровня экономического развития того или иного общества используется специально разработанный математический аппарат и система соответствующих количественных показателей. Экономическая динамика, рост или падение соответствующих показателей — все это имеет прямые политические и социальные последствия, а потому всегда находится в центре внимания власть имущих и служит главным аргументом для принятия важнейших общегосударственных решений. Внеэкономические ресурсы общественного развития, социокультурные и социально-психологические детерминанты государственного строительства, несмотря на риторику сменяющих друг друга правящих элит, до сих пор рассматриваются вла-

стью как нечто второстепенное. Эта тема не является приоритетной для государственной политики, не входит в число ее доминантных задач.

На фоне отсутствия не только обещанного экономического бума, но и сколько-нибудь видимых успехов в экономике (наряду с серьезными проблемами в социальной сфере) все более очевидной становится неспособность нынешней власти адекватно оценивать реальное положение вещей и суть процессов, происходящих в современном украинском обществе. Власть обязана понимать, что политика построения государства должна осуществляться в новом, более широком формате, учитывающем не только необходимость экономических преобразований и опережения темпов экономической динамики, но и задачи социального укрепления государственности и национальной самодостаточности для полноценной интеграции Украины в мировое сообщество развитых стран. Низкая дееспособность нынешней власти во многом объясняется тем, что она не в состоянии осознать изменения, которые произошли с людьми за годы независимости (прежде всего на персонифицированном уровне), что объектом управления является не бесформенный «человеческий материал», и даже не «массовое сознание населения», а действия свободных (по крайней мере, осознающих свою свободу) граждан, достаточно образованных и критически мыслящих личностей, которые уже не приемлют командный стиль управления, тотальную централизацию и системную унификацию общества. Трансформации украинского общества естественным образом вписываются в логику современных цивилизационных процессов — глобальных изменений общечеловеческих ценностей в направлении расширения самодостаточности и свободы личности, признания приоритетности и уважения индивидуальных предпочтений. Соответственно, речь идет о том, что политические элиты, из которых рекрутируется действующая власть, должны интеллектуально и конструктивно соответство-

вать возрастающей сложности общественных отношений и существующему в обществе спросу на преобразования.

Эффективное управление современным обществом предполагает необходимость учитывать следующие обстоятельства. Во-первых, произошла переоценка значимости человеческого фактора как ресурса модернизации. Перефразируя известного литературного классика, можно сказать, что прогресс, равно как и разруха, берет начало в головах у людей, следовательно, решающим условием успеха реформ является готовность к ним широких слоев населения и желание в них участвовать. Во-вторых, современные общественные науки могут предложить достаточно надежные способы количественной оценки и научно обоснованные прогнозы развития тех или иных социальных процессов.

Сегодня в социологии разработаны различные методики, позволяющие осуществлять не только качественное, но и количественное сравнение социокультурных и ментальных характеристик населения разных стран. С помощью этих методик можно эмпирически исследовать и сопоставлять разные страны по таким сложным параметрам, как уровень индивидуализма, стремление избегать неопределенности, склонность к инновациям и т. д. Одним из приоритетных направлений такого количественного кросс-культурного анализа является изучение доверия — одного из важнейших элементов национального социального капитала.

Развитие и переосмысление теории капитала приводит к качественному изменению методики расчета национального богатства как накопленного капитала. Ранее его рассчитывали как сумму чисто материальных капиталов. Когда в него стали включать и воплощенный в людях «нематериальный капитал» (*intangible capital*), то оказалось, что практически во всех странах мира именно он составляет подавляющую долю национального богатства. Согласно оценкам экономистов Всемирного банка, в начале XXI века в развитых странах

доля природного капитала в национальном богатстве составляла около 2%, доля физического капитала — менее 20%, в то время как удельный вес ресурсов, воплощенных в людях, достигал 80%. Наиболее обеспеченными национальным богатством на то время оказались такие страны, как США, Швейцария, Канада, Япония и Норвегия, занимавшие в мировом рейтинге первые пять мест из расчета НБ на душу населения.

Структура национального богатства Украины соответствовала структуре НБ стран переходной экономики, равно как и структура НБ ее ближайших соседей — России и Беларуси [Аширова, 2003]. В России в то время основу национального богатства составлял природный капитал (44%), а на «нематериальный капитал» — человеческие ресурсы — приходилась сравнительно небольшая доля (16%). В Украине с человеческим потенциалом дело обстояло несколько лучше, но в то же время эксплуатация природного капитала была выше среднего показателя по бедным странам, а уровень развития физического капитала — крайне низким (см. табл. 2.1).

Таблица 2.1

Структура национального богатства разных групп стран, а также России и Украины в 2000 году

Структура национального богатства, %			
<i>Страны</i>	<i>Природный капитал</i>	<i>Физический капитал</i>	<i>Человеческий капитал</i>
Бедные	26	16	59
Средние	13	19	68
Богатые	2	17	80
Россия	44	40	16
Украина	32	12	56

Источники: Where Is the Wealth of Nations? World Bank, Washington, D.C., 2006. P. 4, 162 (<http://siteresources.worldbank.org/INTEEI/214578-1110886258964/20748034/All.pdf>); Шумська С.С. Національний капітал України: оцінки й тенденції / С.С. Шумська // Економіка і прогнозування. — 2006. — № 4. — С. 23–37.

Однако в течение последующих пяти лет удельный вес человеческого капитала в структуре национального богатства в Украине неуклонно снижался и в 2005 году составлял уже менее 47%, сократившись почти на 8% [Шумська, 2006].

Концепция, предложенная специалистами Всемирного банка в рамках работы по определению индикаторов устойчивого развития (*sustainable development*), включала в национальное богатство природный капитал, произведенный капитал (активы), человеческий капитал (человеческие ресурсы) и социальный капитал. Однако в методике “Expanding the measure of wealth”, разработанной для проведения сравнений между странами, исходная модель подверглась значительному упрощению. Отдельная оценка собственно социального капитала, под которым понималась совокупность сетей, взаимоотношений, норм и институтов, влияющих на производительность экономики, не производилась, и эта составляющая национального богатства практически растворялась в общем показателе человеческого капитала [Kunte and others, 1998].

Таким образом, кроме совокупности профессиональных знаний, умений и навыков, характеристик состояния здоровья, показателей уровня работоспособности, физических данных работников, их культурно-образовательного достояния, в структуру общественного богатства стали включаться также характеристики, обладание которыми обеспечивает эффективную коммуникацию с другими людьми и помогает создавать успешные с ними отношения. Этот последний компонент и является социальным капиталом и выступает как действенный ресурс, приносящий реальную отдачу.

Формирование такой структуры национального богатства, в которой ключевая роль принадлежит нематериальным составляющим, является отражением новых глобальных тенденций в процессе экономического развития современных государств, а именно — измене-

ния типа воспроизводства, форм накопления, критериев эффективности развития экономики, что в целом характеризует «новое качество экономического роста». Это означает, что современные развитые страны уже не ставят своей стратегической целью постоянное накопление материально-вещественных элементов богатства, а ориентируются на возрастание величины и качества человеческого капитала, который сегодня становится главным фактором устойчивого развития общества в целом и экономики в частности. В последние годы доля человеческого капитала в структуре мирового НБ составляет более 66%, а в странах «семерки» и ЕС свыше 75% [Бобух, 2011].

Исходя из этого, трудно переоценить важность мониторинговых исследований человеческого капитала в решении узловых проблем модернизирующегося общества. Тем не менее, впервые оценка национального богатства Украины с учетом доли человеческого капитала была осуществлена лишь во времена независимости. Если оценивать национальное богатство как капитализированный доход, то уже в первые годы шоковых реформ в Украине произошли катастрофические изменения в его суммарном объеме и структуре. Резкий скачкообразный переход к мировым ценам и стандартам конкурентоспособности обесценил и в несколько раз сократил объемы продукции и капитал в основной сфере деятельности — в перерабатывающей промышленности. Однако самой большой потерей для нашего общества стали обесценивание и в значительной степени разрушение человеческого капитала — основной формы богатства для подавляющей части населения Украины.

К сожалению, структура национального богатства Украины продолжает оставаться такой же несбалансированной и на сегодняшний день. Учитывая эти обстоятельства, становится очевидным, что для Украины в равной степени актуальными являются два направления, которые могут обеспечить эффективное протекание

процессов модернизации: во-первых, это обеспечение достаточного объема физического капитала (через обновление основного капитала, повышение эффективности существующих и включение новых активов в рыночный оборот); во-вторых — наращивание человеческого потенциала, что в целом может подготовить почву для перехода к эффективной модернизационной модели развития Украины.

Величина «неосязаемого капитала» изначально рассчитывалась на основании двух показателей: уровня школьного образования как индикатора человеческого капитала и индекса «приоритетности права» (*rule of law*) как индикатора социального капитала. Низкий показатель человеческого капитала Украины связан, прежде всего, с низкой оценкой нашего социального капитала, поскольку уровень и качество образования в нашей стране, несмотря на все издержки затянувшегося переходного периода, все еще достаточно высоки. А вот проблемы в области права и соответствующих форм коммуникации в Украине общеизвестны. По оценкам авторитетных зарубежных и отечественных экспертов, Украина ощущает острую нехватку именно социального вида капитала, который наиболее важен для современных национальных моделей модернизации общества.

Обычно выделяют три ключевых аспекта, позволяющие охарактеризовать «атмосферу доверия» в обществе с разных сторон: 1) доверие к людям вообще как принцип жизнеспособности и жизнеотношения, имманентно присущий личности (личностное доверие); 2) доверие к «ближнему кругу» — друзьям, знакомым, соседям, жителям своего района, города (этот вид доверия, основанный на опыте непосредственного общения и самоидентификации с различными «мы» социальной микросреды, обозначают как персонифицированное доверие) и 3) институциональное доверие — к органам власти, социальным институтам, официальным лицам, учреждениям, политическим партиям и движениям, обществен-

ным объединениям, социальным программам, мероприятиям. Значения соответствующих индикаторов могут быть близки, а могут и существенно расходиться. Показатели персонифицированного доверия в Украине на протяжении всей ее новейшей истории остаются стабильно высокими. Доверительные отношения в кругу непосредственного общения традиционно служат тем «спасательным кругом», благодаря которому возможно удержаться на плаву и сохранить какие-то островки стабильности в бурном потоке непрерывных изменений.

Основой социального капитала и важнейшим его элементом является *доверие к людям* (личностное доверие) и *доверие к институтам и организациям* (институциональное доверие). Для того чтобы выяснить, каков в действительности потенциал нашего социального капитала, необходимо сравнить уровень доверия в Украине с аналогичным показателем в других странах мира, воспользовавшись методами компаративистики. Сравнительный анализ доверия основан на изучении двух его основных аспектов. Первый — *обобщенное межличностное доверие*, доверие к «людям вообще» и далее (по степени близости и обладания информацией) — соотечественникам, представителям тех или иных национальностей, известным персонам — политикам, общественным деятелям, авторитетным специалистам и т. д., соседям, коллегам, друзьям, семье и родственникам и т. п. Более высокий уровень межличностного доверия на уровне доверия к «людям вообще» (именно этот вид межличностного доверия определяет ментальную составляющую в характеристике социального капитала той или иной нации) снижает трансакционные издержки в процессе взаимодействия и расширяет круг потенциальных участников формальных и неформальных соглашений. Второй аспект — *институциональное доверие*, то есть доверие к тем организациям (правительству, бизнесу, СМИ, профсоюзам и т. д.), которые играют ключевую роль в генерировании и выполнении

общественных «правил игры». Чем выше институциональное доверие, тем устойчивее общественная система.

Международный проект «Всемирное исследование ценностей» (*World Values Survey — WVS*), в рамках которого в 1990-2000 годах проводился мониторинг показателей межличностного доверия в нескольких десятках стран (<http://www.worldvaluessurvey.com>), позволил собрать большую базу данных. Эти данные часто используются в кросс-культурных исследованиях для оценки социального капитала различных наций. Несколько позже начались широкомасштабные международные исследования проблем институционального доверия. Международное американское PR-агентство “Edelman PR Worldwide” в 2009 году провело уже 10-е ежегодное социологическое исследование по программе “Trust Barometer” (<http://www.edelman.co.uk/trustbarometer>). Основной целью этого исследования было определение в различных странах мира уровня доверия представителей элитных социальных групп к различным общественным институтам и организациям: государство, бизнес, СМИ, негосударственные организации, религиозные учреждения и т. п.

Эти масштабные проекты стимулировали ряд более локальных компаративистских исследований доверия, направленных на сравнение характеристик личностного и институционального доверия в ряде стран. Одним из них стал проект «Сравнительные исследования доверия в различных странах в период глобализации», инициированный японскими социологами из Университета Чуо (Токио) и проведенный совместно с российскими социологами [Сасаки, 2009].

Наиболее важной характеристикой доверия как социального капитала выступает обобщенное межличностное доверие к людям вообще, которые не являются родственниками, друзьями или знакомыми — то есть доверие к людям, о которых нет точной информации. Если доверяют только хорошо знакомым людям, то

это резко сужает круг потенциальных участников социальных взаимодействий и, следовательно, повышает транзакционные издержки.

В отличие от многих развитых стран, где люди практически в равной степени готовы доверять соседям, незнакомцам и людям вообще, в Украине в процессе реализации реформ возникли большие перепады показателей доверия соответствующих типов. При этом показатели доверия к «ближнему кругу» в последние годы остаются неизменно высокими.

В 2009 году ВЦИОМ провел общероссийский опрос по репрезентативной выборке. Уровень личностного доверия в исследовании фиксировался с помощью вопроса: «Считаете ли Вы, что можно доверять большинству людей, или, что имея дело с людьми, надо всегда быть предельно осторожным?» Это практически совпадает с формулировкой, использованной в проекте WVS. Согласно данным проведенного российскими социологами исследования, мнение о том, что «большинству людей можно доверять», разделяли 28,1% опрошенных россиян. Подавляющая часть респондентов (66,8%) считали, что, имея дело с людьми, «надо быть предельно осторожным». Данные мониторинговых исследований Института социологии НАН Украины позволяют сделать некоторые сопоставления в отношении уровня личностного доверия в Украине и других странах. Хотя следует иметь в виду, что вопрос о доверии «людям вообще» в опроснике НАН Украины формулировался иначе. Респондентам предлагалось ответить, согласны ли они с мнением, что «никому не доверять — самое безопасное». Ответы украинских респондентов в разные годы распределились следующим образом (см. табл. 2.2).

На первый взгляд, эти данные говорят о довольно низком уровне обобщенного доверия в Украине. А в современной России, как показывают социологические исследования, этот показатель еще ниже, что ведет к ограничению развития договорных связей в обществе

Таблица 2.2

**Согласие граждан Украины с суждением:
«Никому не доверять — самое безопасное» (%)**

Варианты ответов	<i>1992</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2008</i>	<i>2010</i>	<i>2012</i>
Согласен	46,7	50,2	47,5	51,5	49,6	57,0
Не согласен	40,5	34,6	36,8	34,7	36,0	29,0
Не знаю	12,3	14,9	15,7	13,4	14,1	14,0

и нарастанию национального изоляционизма. Однако если обратиться к результатам исследований по другим странам, используя базу Всемирного исследования ценностей, то данные, собранные во время пяти волн опросов 1990–2000 годов по проекту WVS, демонстрируют впечатляющую дифференциацию стран по этому показателю.

Наиболее высокий уровень доверия зафиксирован в Скандинавии, где ответ «большинству людей можно доверять» дали около 60% опрошенных. В англосаксонских странах (США, Великобритания, Канада, Австралия) этот ответ выбирают уже вдвое реже — порядка 30–40% респондентов. В латиноамериканских странах уровень доверия обычно колеблется от 15 до 25%. Самыми «недоверчивыми» оказались жители таких стран, как Турция (менее 5%) и Бразилия, где положительно отвечают на этот вопрос обычно не более 10% граждан. В целом видна тенденция: уровень доверия выше в развитых странах и ниже в странах догоняющего развития. Однако прямая интерпретация показателей межличностного доверия в той или иной стране исключительно в русле этой тенденции не вполне оправдана. Например, в высокотехнологичной Японии уровень доверия колеблется в пределах 37–43%, а в такой высокоразвитой стране, как Франция — 20–22%, при этом в 2005–2008 годах данный показатель составил менее 19%.

Сравнительный анализ показывает, что хотя уровень межличностного доверия в Украине гораздо ниже, чем в скандинавских странах «социализированного капитализма», он вполне сопоставим с показателями межличностного доверия в англосаксонских странах «конкурентного капитализма» и, кроме того, заметно выше, чем в России и во многих других странах догоняющего развития — Индии, странах Латинской Америки и Западной Азии.

Таким образом, по уровню обобщенного межличностного доверия современная Украина сопоставима с Японией и Германией (если ориентироваться на развитые страны) и с Южной Кореей (если ориентироваться на развивающиеся страны). Иными словами, Украина находится где-то на грани между развивающимися и развитыми странами, что внушает осторожный оптимизм: если французам удалось создать в XX веке эффективную национальную модель экономики при еще более низком уровне обобщенного межличностного доверия, то, возможно, и у Украины при определенных условиях есть шансы на успех.

Итак, сравнительный анализ показателей межличностного доверия не дает оснований говорить о качественно низком социальном капитале Украины. Достаточно корректным будет вывод, что по показателю личностного доверия Украина — средняя по общемировым стандартам страна, имеющая неплохие перспективы наращивания этого типа социального капитала. Для подтверждения этого вывода укажем, что общемировой средний показатель генерализированного межличностного доверия, рассчитанный по данным опросов WVS в 83-х странах, составляет 29,5% [Paldam, 2007].

Далее обратимся к доверию граждан Украины к институтам власти, которое играет очень важную роль в формировании социального капитала нации. Если межличностное доверие — это интеракционный фундамент любого общества, то институциональное доверие — ос-

нова сложно организованных обществ, где существуют специальные организации, которые генерируют и поддерживают «правила игры». В современной социологии принято выделять пять основных социальных мегаинститутов: *институт семьи и брака, политические институты, экономические институты, институт образования, институт религии*. Анализ феномена институционального доверия требует, таким образом, анализа доверия к формальным и неформальным институтам — политическим, экономическим, институтам образования, религии, семейно-брачных отношений. Доверие к определенным «правилам игры» проецируется на доверие к тем организациям, которые создают и реализуют эти правила. *«Любые реформы без массового доверия не будут последовательными и эффективными, даже если они являются жизненно необходимыми. Реформы не могут быть реализованы в полном объеме и достаточно эффективно, если в обществе отсутствует атмосфера доверия к содержанию, направленности реформ и непосредственно к реформаторам»* [Головаха, Любива, 2012: с. 72].

Результаты анализа данных пятой волны Европейского социального исследования свидетельствуют о том, что по показателям доверия к внутренним властным и международным государственно-политическим институтам и организациям Украина пребывает на последних позициях и демонстрирует один из самых низких в Европе общих уровней доверия. Совершенно понятно, что такая ситуация не способствует поддержке реформ, начатых в конце 2010 года. Однако в мировой практике можно найти немало примеров того, как реформы, начавшиеся в атмосфере недоверия, постепенно обретали все большую поддержку в широких слоях населения. Хотя правда и то, что примеров совершенно противоположного характера достаточно много. Тем не менее, всякий раз с началом выхода из очередного экономического кризиса и соответствующим улучше-

нием благосостояния людей и повышением уровня их удовлетворенности жизнью растут и показатели уровня доверия населения к власти, свидетельствуя о наличии позитивной тенденции социально-экономических изменений и, соответственно, успехе социальных реформ. К сожалению, данные мониторинговых исследований Института социологии НАНУ не дают оснований для оптимизма в этом вопросе. Эти данные, напротив, свидетельствуют о значимом снижении уровня доверия в последние три года по сравнению с 2010 годом — временем начала реформ. Негативная динамика — рост чувства неудовлетворенности, ухудшение социального самочувствия населения Украины — ставит под сомнение не только успех реформ внутри страны, но и общую перспективу евроинтеграции Украины.

Проблема доверия граждан к государственным и политическим институтам является одной из наиболее популярных тем в украинской социологии политики. Чтобы понять, в какой мере современные украинцы доверяют различным социальным институтам, при обработке баз данных вычисляются средние значения (индексы), характеризующие уровень доверия к ключевым социальным институтам. Средний индекс доверия к государственным и политическим институтам (полученный по пяти-, семи- или десятибалльной шкале) позволяет исследователям получить некий интегральный показатель, который, в свою очередь, дает возможность сравнивать как данные различных исследований относительно конкретного политического института, полученные по аналогичной шкале, так и данные относительно различных политических институтов в рамках одного и того же исследования.

По мнению А. Вишняка, анализировавшего динамику уровня доверия граждан Украины к государственным институтам, используя данные Института социологии НАНУ за 1994–2010 годы, именно показатель доли доверяющих определенным государственным и полити-

ческим институтам является наиболее чувствительным к изменениям политической ситуации, а потому именно этот частично агрегированный показатель является наиболее эффективным в мониторинговых исследованиях в политической социологии [Вишняк, 2010]. Мониторинговые исследования различных социологических служб в Украине позволяют выявить такие тенденции изменений уровня доверия к государственным и политическим институтам за годы независимости Украины:

1. Наиболее динамично менялся за годы независимости Украины уровень доверия граждан к президенту страны. После очередных выборов президента, а именно в 1995, 2000, 2005, 2010 годах, пиковых значений каждый раз достигал уровень доверия к избранному новому или переизбранному на второй срок президенту Украины. Этот уровень доверия к президенту на тот момент всегда превышал доверие ко всем другим государственным и политическим институтам. Поэтому можно утверждать, что после выборов президента последний получает кредит доверия граждан, который далеко не всегда оправдывает в дальнейшей деятельности. А потому в межвыборный период доля граждан, которые доверяют президенту, стремительно уменьшается. В 2005 году после Оранжевой революции доля, доверяющих президенту, составляла более половины граждан Украины. Во всех остальных случаях после очередных выборов первоначальный уровень доверия был значительно меньше, чем в 2005 году.

2. Оказалось, что доверие граждан к правительству (Кабинету Министров) Украины довольно сильно зависит от колебаний (изменений) доверия к президенту страны. При этом указанная зависимость была характерна не только для периода президентско-парламентской формы правления в Украине (1995–2006 годы), но и после конституционной реформы 2005–2006 годов, когда юридически правительство формировалось парламентом. Высоких значений уровень доверия к прави-

тельству достигал именно после президентских, а не парламентских выборов, но при этом всегда был ниже уровня доверия к президенту страны. Смена правительств в Украине за период 1994–2010 годов происходила очень часто, но эти изменения не приводили к существенному росту уровня доверия к правительству. А потому есть основания полагать, что тенденции изменения уровня доверия граждан страны к правительствам в значительной степени зависят от динамики изменений доверия к президентам страны.

3. Сложнее выглядит динамика уровня доверия граждан к Верховной Раде за годы независимости. До 2005 года уровень доверия к Верховной Раде Украины оставался стабильно низким (по данным ИС НАН Украины на уровне 7–10%). Менялись президенты и правительства, но доверие к ВР существенно не росло. Лишь в 2005 году, после Оранжевой революции, наблюдался всплеск роста доверия к Верховной Раде, но все равно в меньшей степени, чем к президенту и правительству, и был скорее отголоском изменений в других ветвях власти.

4. Еще более низкое доверие (по сравнению с высшими государственными институтами) испытывают украинцы к такому негосударственному политическому институту, как политические партии. В 1995–2001 годах уровень доверия к политическим партиям в Украине не превышал 4%. Существенный рост доверия к политическим партиям в Украине начался с 2002 года и продолжается в некоторой степени до сих пор, однако в целом уровень доверия к политическим партиям в нашей стране остается стабильно низким.

5. Совершенно другой характер приобрели изменения уровня доверия граждан Украины к Конституционному Суду — этому важному государственному, но не политическому по своей сути институту. Достаточно длительное время (с 2000 по 2003 годы) уровень доверия граждан к Конституционному Суду был выше, чем доверие к президенту и правительству, что делало его арбит-

ром в условиях политических противостояний. Но политизированные решения Конституционного Суда, в частности относительно третьего срока для Л. Кучмы в 2004 году и некоторые другие, а также неспособность в ряде случаев принимать эффективные правовые решения привели к тому, что уровень доверия к этой судебной инстанции опустился в итоге ниже, чем доверие к высшим государственным политическим институтам, что сделало невозможным дальнейшее выполнение им роли арбитра, по крайней мере, в массовом сознании граждан.

6. Анализ доверия граждан к государственным и политическим институтам показывает, что они в очень малой степени или совершенно не связаны с динамикой социально-экономической ситуации в Украине и ее оценками в массовом сознании. Социально-экономическая ситуация в Украине и, соответственно, ее оценки в мониторинговых исследованиях, то ухудшались (1991–1998 годы), то улучшались (1999–2008 годы) и вновь ухудшались, а тенденции изменения уровня доверия к президенту Украины, правительству, Верховной Раде, партиям и судебным органам изменялись совсем другим образом. Отсутствие такой связи фиксировали как отечественные [Вишняк, 2010: с. 38], так и зарубежные исследователи [Zagorski, 2001: p. 23].

Интересные обобщения были сделаны социологами, занимающимися аналогичными проблемами, в результате измерения уровня доверия как одного из индикаторов социального капитала в постсоветской России. В ходе общероссийского социологического опроса, проведенного ВЦИОМ в феврале 2009 года в рамках японско-российского исследовательского проекта «Сравнительные исследования доверия в различных странах в период глобализации», были выявлены, в частности, следующие закономерности. Выяснилось, что уровень доверия ко всем институтам власти и управления со

стороны населения России невелик. При этом уровень доверия к отдельным властным институтам имеет тенденцию быть обратно пропорциональным степени близости этой власти к рядовому гражданину. Весьма показательно, что меньше всего россияне доверяют тем институтам власти, которые больше всего соответствуют демократической модели (Думе и в особенности негосударственным организациям). То есть российские исследования институционального доверия зафиксировали тенденцию превалирования доверия «восточного» (верноподданнического) типа, а не «западного» (гражданского). В основном уровень доверия к социальным институтам у менее образованных людей выше, чем у людей с более высоким уровнем образования. То есть россияне, обладающие высоким уровнем институционального доверия, отличаются следующими характеристиками: низкий уровень образования; молодой или пожилой возраст; проживание в малых городах или поселениях сельского типа [Сасаки, 2009].

В соответствии с результатами этого исследования в России наибольшим доверием обладает бизнес: ему доверяют 39% респондентов, в то время как негосударственным организациям (НГО) доверяют лишь 27% респондентов, а правительству — 32% россиян. Результаты этого исследования были восприняты как низкая оценка институционального доверия в России: средний показатель доверия российских респондентов к национальным государственным, общественным, коммерческим организациям, СМИ и религиозным учреждениям составлял 32%, в то время как в ЕС — 41%, в США — 48%. Но если сравнивать показатель доверия к бизнесу в России с аналогичными показателями других стран, то он оказывается невысоким, скорее даже низким (еще ниже доверие к бизнесу только во Франции и Германии).

Отставание России по среднему показателю доверия обусловлено в основном низким доверием к НГО — са-

мым низким среди стран Европы (хотя в «социалистической» Швеции он лишь немного выше). Если же сравнить Россию со странами Западной Европы по показателям доверия к правительству и СМИ, то Россия окажется страной, наиболее похожей на Италию. А у таких развитых стран, как Франция, Германия и Великобритания, эти показатели даже ниже, чем у России. Если сравнить показатели доверия в группе развитых стран с показателями доверия в группе развивающихся стран, то выясняется, что институциональное доверие в развивающихся странах часто заметно выше, чем в развитых. Для примера можно сопоставить, скажем, «институционально доверчивые» Китай и Мексику с «недоверчивыми» Германией и Великобританией.

Как показывают данные этого опроса, уровень доверия практически ко всем социальным организациям в современной России достаточно низкий: средний индекс всех ответов колеблется между вариантами «в чем-то доверяю» и «не очень доверяю». Эти результаты следует интерпретировать как свидетельство высокого уровня отчужденности россиян от власти: по всем организациям, кроме федерального правительства, медиана ответов ближе к варианту «не очень доверяю». Меньше всего респонденты доверяют некоммерческим организациям. Выше всего доверие к федеральным властям — им полностью или частично доверяет чуть более половины россиян (51,7%). Заметно ниже — к местным властям (43,9%), милиции (42,0%) и Думе (36,2%). Закономерность очевидна: меньше доверяют тем, с кем чаще сталкиваются. Чем «выше» властные организации, тем в большей степени они сохраняют сакральный ореол. Видимо, все надежды, которые не оправдывают местные органы исполнительной власти, население возлагает на федеральную власть.

Демократическим институтам доверяют меньше всего: Думе — меньше, чем милиции, а некоммерческим организациям (23,7%) — гораздо меньше, чем Думе.

Из результатов этого опроса следует, что некоммерческие организации пользуются у россиян самым низким уровнем доверия. Доверие к СМИ («четвертой власти») оказалось примерно таким же, как и доверие к центральному правительству. Российским СМИ доверяют чуть слабее, чем правительству. Ближайшими к России странами, чьи показатели доверия наиболее похожи на российские, являются Италия, Южная Корея и Франция.

Чтобы оценить, в какой степени современные украинцы доверяют различным социальным институтам, при обработке базы данных мониторинговых опросов Института социологии НАНУ были вычислены средние значения, характеризующие уровень доверия к ключевым социальным институтам и другим субъектам доверия (см. табл. 2.3).

В 2011–2013 годах произошло осязаемое дальнейшее снижение и без того традиционно невысоких средних оценок доверия почти ко всем институтам. Среди государственных и социальных институтов больше всего респонденты доверяют церкви, СМИ и армии Украины. Их рейтинг остается довольно высоким и практически неизменным на протяжении последних десяти лет. Динамика изменений в степени доверия к президенту имеет устойчивую тенденцию к снижению. Самые низкие индексы доверия — у налоговой инспекции, милиции, прокуратуры и судов. Именно эти четыре института наиболее подвержены коррупции. Коррупция — очень «больная тема» для украинского общества, и по результатам различных опросов общественного мнения совершенно очевидно, что люди практически не верят в то, что с ней возможно эффективно бороться. Респонденты отмечают, что в этом виновато именно государство, именно власть, которая по сути ничего не делает, чтобы бороться с коррупцией. Динамика изменений в этой сфере характеризуется постоянным усилением этих моментов.

Таблица 2.3

Динамика уровня доверия в Украине (средний балл; шкала 1-5 баллов)

Объекты доверия	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010	2012	2013
Семья и родственники	4,5	4,6	4,5	4,6	4,5	4,4	4,5	4,5	4,6	4,6	4,5	4,5
Соотечественники	3,1	3,2	3,2	3,1	—	3,2	3,4	3,4	3,4	3,4	3,3	3,4
Соседи	3,3	3,3	3,2	3,2	—	—	3,3	3,3	3,4	3,4	3,3	3,4
Коллеги	3,3	3,3	3,3	3,2	3,5	3,3	3,5	3,4	3,5	3,5	3,4	3,4
Церковь и духовенство	3,1	3,0	3,0	3,1	3,3	3,3	3,5	3,4	3,5	3,5	3,3	3,2
Астрологи	2,5	2,4	2,4	2,4	2,4	2,3	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,3
Средства массовой информации (телевидение, радио, газеты)	2,7	2,7	2,9	2,9	2,9	2,9	3,0	2,9	2,9	2,9	2,9	3
Налоговая инспекция	—	—	—	—	—	2,3	2,4	2,5	2,5	2,4	2,3	2,2
Милиция	2,3	2,2	2,2	2,3	2,3	2,3	2,4	2,4	2,4	2,3	2,1	1,9
Прокуратура	—	—	—	—	2,3	2,4	2,4	2,4	2,4	2,3	2,1	2
Суды	—	—	—	—	2,3	2,4	2,4	2,4	2,4	2,3	2,1	1,9
Президент	2,3	2,6	2,1	2,7	2,2	2,3	3,4	2,7	2,5	2,9	2,3	2,1
Верховная Рада	2,3	2,1	2,1	2,1	2,1	2,2	2,9	2,5	2,3	2,4	2,0	1,8
Правительство	2,3	2,3	2,1	2,4	2,2	2,3	3,1	2,5	2,4	2,6	2,1	1,9
Местные органы власти	—	—	—	—	2,3	2,5	2,7	2,5	2,5	2,5	2,4	2,2
Армия	3,2	3,1	3,0	3,1	3,1	3,1	3,1	3,0	3,0	3,0	2,8	2,6
Профсоюзы	—	—	—	—	2,5	2,6	2,7	2,6	2,6	2,5	2,5	2,5
Политические партии	—	2,0	2,1	2,1	2,1	2,2	2,5	2,4	2,2	2,2	2,0	2
Коммунистическая партия	2,3	2,1	2,4	2,2	—	—	2,3	2,2	2,2	2,2	2,1	2
Руководители государственных предприятий	2,5	2,3	2,3	2,4	—	—	2,6	2,7	2,6	2,6	2,5	2,4
Частные предприниматели	2,4	2,4	2,4	2,5	—	—	2,6	2,6	2,7	2,6	2,5	2,5
Банки	—	—	—	—	2,1	2,3	2,5	2,6	2,6	2,1	2,2	2,2
Страховые компании	—	—	—	—	1,9	2,1	2,2	2,2	2,3	2,0	2,1	2,1
Благотворительные фонды, общественные ассоциации и объединения	—	—	—	—	—	2,4	2,4	2,4	2,6	2,5	2,5	2,6

Еще меньше украинцы склонны доверять ведущим политикам. Учитывая преимущественно негативные настроения населения относительно действующих политиков и в целом относительно функционирования всех основных государственных институтов, становится понятным, почему большинство населения не верит в эффективную борьбу новой власти с коррупцией — по мнению подавляющего большинства респондентов, к положительным последствиям это не приведет. Эмоциональное отношение рядовых граждан к громким судебным делам в отношении оппозиционных политиков можно в целом определить как умеренно-нейтральное. Обращает на себя внимание тот факт, что значительная часть респондентов дистанцировалась от этих событий, проявила равнодушие. Это достаточно тревожный сигнал, который указывает на отстранение рядовых граждан от социально-политических событий в нашем обществе, на замыкание в своем ближайшем социальном окружении. Критически низкий уровень доверия демонстрирует большинство наших граждан к различным государственным институтам, в частности к судам. Как свидетельствуют полученные данные, общественное мнение в целом довольно пессимистично описывает последствия данных процессов. Респонденты ожидают ухудшения международного имиджа Украины, дальнейшего падения доверия населения к отечественной судебной системе и усиления возможных общественных протестов.

Опросы фиксируют обострение дефицита отдельных, ранее достаточно надежно гарантированных государством социальных благ. Речь идет о возможности проведения полноценного отпуска, пенсионных выплат, получения бесплатного образования и юридической помощи в защите своих прав и интересов, в предоставлении необходимой медицинской помощи.

Абсолютное большинство украинских граждан стабильно негативно оценивает экономическую ситуацию

в стране, собственное материальное положение и изменения, которые произошли в этой области за последнее время. Низкая оценка экономической ситуации сказывается на оценках различных процессов в социально-экономической жизни страны. В целом большинство населения характеризует изменения, произошедшие за последние годы, скорее как отрицательные, или же указывает на отсутствие позитивных сдвигов. Больше всего негативных оценок уже традиционно «набирают» снижение уровня жизни населения, отсутствие гарантий занятости и ухудшение экономического положения страны. Также в «неизменную пятерку» снова входят недовольство произволом чиновников и коррупцией.

Изменился даже такой, еще недавно положительный для власти показатель, как выплата пенсий, поскольку в последнее время положение вещей крайне ухудшилось, и количество недовольных сейчас превышает количество удовлетворенных почти вдвое. Несколько увеличилась и доля недовольных изменениями в сфере демократии, поэтому сейчас они составляют более трети опрошенных. Низкие оценки изменений в экономике и социальной сфере приводят к негативным оценкам доверия в целом.

Обобщая все вышесказанное, можно в первом приближении утверждать, что уровень доверия (личностного и институционального) как важнейшего элемента социального капитала Украины скорее средний, чем низкий. Поскольку доверие — далеко не единственный элемент социального капитала, то возможно, что причиной трудностей модернизации Украины являются какие-то иные элементы социального капитала, не связанные с конструктом доверия. Но возможно и иное объяснение: социальный капитал Украины достаточно велик, однако это *потенциальный* капитал, а не *реально используемый*. В этом случае практической проблемой становится не столько создание социального капитала, сколько активизация уже имеющегося ресурса.

В современных условиях решающими факторами экономического успеха той или иной страны становятся характеристики национального человеческого потенциала. При их оценке до недавнего времени основной акцент ставился на уровень образования, квалификацию, профессиональную компетентность работников, то есть на накопленный населением страны человеческий капитал. Действительно, без насыщения экономики качественными трудовыми ресурсами поддержание национальной конкурентоспособности сегодня невозможно. Однако вклад этого фактора в экономический рост происходит не только за счет более высокой производительности квалифицированных и образованных работников. Не менее важны и такие, непосредственно не связанные с образованием и профессиональной подготовкой социальные характеристики населения, как солидарность, чувство национального достоинства и отсутствие комплекса неполноценности, социальный оптимизм, уверенность в себе и в будущем, готовность к сотрудничеству, толерантность, ответственность, способность принять вызовы современности, готовность к переменам и т. д.

На протяжении последних десятилетий не только наиболее развитые экономики, но и подавляющее большинство стран и регионов мира прилагали значительные усилия по наращиванию национального человеческого капитала. Охват населения образованием вырос в целом по всем странам мира, в том числе по беднейшим развивающимся странам. При этом наиболее стремительный рост наблюдался в развивающихся странах. В результате разрыв по уровню образования между развитыми и развивающимися странами существенно сократился.

Однако это обстоятельство не привело к уменьшению отставания в показателях экономической деятельности и благосостояния населения. Специальное исследование Всемирного банка еще десятилетней давности, охватившее развивающиеся страны нескольких континентов,

показало, что резкий рост образовательного потенциала населения этих стран практически никак не сказался на темпах экономического роста [Pritchett, 2001].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что хороший исходный ресурс и высокие темпы увеличения запаса накопленных населением знаний и навыков как важной составляющей человеческого капитала, которым располагает та или иная страна, сами по себе еще не гарантируют повышения эффективности экономических процессов, быстрого экономического роста и достойного уровня жизни людей. Убедительное подтверждение этому дает, к сожалению, и Украина.

Каковы же причины столь низкой отдачи? Что мешает людям реализовать свои возможности, полноценно использовать национальный человеческий капитал? В экономических исследованиях в этой связи часто ссылаются на сильную изношенность оборудования, низкий технический уровень производства, отсутствие внутреннего спроса экономики на инновации. Весь этот комплекс конкретных материальных обстоятельств, конечно же, выступает серьезным тормозом роста производительности труда. Однако не менее ощутимым барьером выступают нематериальные факторы, определяющие уровень развития самого человеческого потенциала и характеризующие общую духовную и нравственную атмосферу в стране, качество социальных отношений.

Эта трудно исчисляемая, «неосвязаемая», но постепенно приобретающая решающее значение для экономического успеха часть нематериального богатства нации и есть действительный социальный капитал. По мнению многих исследователей, именно недостаточность социального капитала в конечном итоге порождает веер конкретных препятствий, не позволяющих сохранить, развить и реализовать преимущества, которыми обладает человеческий потенциал нашей страны.

Термин «социальный капитал» акцентирует внимание на возможности получения экономической отдачи

от высокого качества социальных отношений, которое достигается в обществах, объединенных национальной идеей, ориентированных на расширение возможностей развития, смягчение социальной несправедливости и интеграцию уязвимых и маргинальных слоев в общественную жизнь: *«Социальный капитал, который очень трудно не только измерить, но и определить, представляет собой сплав личностных и институциональных отношений между людьми, определяющий, почему разным обществам в разной степени удается преобразовать ресурсы, находящиеся в их распоряжении, в устойчивое благосостояние»* [Dixon, Hamilton, 1996: p. 15].

Имеются многочисленные эмпирические и теоретические исследования, подтверждающие наличие сравнительных конкурентных преимуществ у обществ с весомым запасом социального капитала. Так, швейцарский исследователь Ф. Борншиер, сопоставив данные по 24-м развитым и девяти новым индустриальным странам, пришел к выводу о наличии связи между уровнем доверия и толерантности в обществе и успехами экономического развития [Bornschieer, 2000]. Наиболее широко известный и убедительный пример — резкий рывок конкурентоспособности восточно-азиатских тигров (Южной Кореи, Тайваня, Сингапура, Гонконга), который невозможно целиком объяснить мобилизацией ресурсов капитала и труда. Самое важное, по мнению экспертов, состоит в том, что правительства этих стран инвестировали также в социальный капитал, прилагая максимум усилий для формирования благоприятного инвестиционного климата, облегчения и выравнивания доступа к образованию и информации, снижения социального неравенства, сотрудничества государства и корпораций.

Современное состояние институциональной среды украинского общества во многом определяется:

– сохранением действия некоторых институтов административно-распределительной системы, не получивших соответственной замены и препятствующих

развитию цивилизованного общественного рынка (налоговый пресс, преимущественно политические приоритеты развития «избранных и особо важных отраслей», диктат естественных монополий и т. п.);

– негативными последствиями трансформированных и вновь сформировавшихся институтов (инфляция, неплатежи, вывоз капитала, «утечка мозгов», большой внешний долг и пр.);

– несовершенством формальной составляющей, определяющей слабость правового поля; инвестиционным вакуумом, повторяющимся переделом собственности, ростом преступности и криминализацией общества.

В условиях освоения новой социально-экономической концепции развития страны и преодоления мирового кризиса учет уровня доверия к формируемым институциональным нормам и правилам, представленным общественными и экономическими институтами, задающими образцы коллективной и индивидуальной деятельности, имеет принципиальное значение как при выработке государственной политики, так и при проектировании стратегии развития украинского социума.

Таким образом, приходится констатировать, что сегодня накопленный в рамках изолированных слоев и групп социальный капитал не работает на интеграцию украинского общества, и поэтому скорее тормозит и искажает процессы воспроизводства, чем является их катализатором. Социальный капитал нации не увеличивается, как это происходит в наиболее развитых странах с налаженной системой двусторонних связей, укрепляющей социально-экономические позиции каждого члена общества и дающей ему рычаги влияния на общественную жизнь.

Поэтому важнейшим и как нельзя более актуальным вопросом для Украины сегодня является вопрос о том, в какой мере и каким образом можно регулировать и направлять процессы формирования этого насущно необходимого ресурса. Но однозначного ответа на этот

вопрос не существует. Накопление социального капитала, как правило, происходит не в результате целенаправленных вложений «в доверие», а представляет собой совокупный эффект разнообразных социальных взаимодействий. В значительной части он является социокультурным наследием предшествующих поколений.

Первоначально большинство исследователей допускали только стихийные механизмы развития социального капитала. По версии Ф. Фукуямы, источники социального капитала заложены в биологической природе человека, «мощной внутренней человеческой потребности восстановления социального порядка». Чтобы запустить процесс генерирования социального капитала, необходимо лишь создать условия для развития частной инициативы, в то время как расширение сферы влияния государства приводит к ослаблению инициативы снизу и системы горизонтальных связей в обществе и тем самым разрушает социальный капитал.

Однако опыт реформ в бывших социалистических странах убедительно показал, что, по крайней мере, в формировании объединяющего социального капитала, дефицит которого ощущается в Украине, важная роль принадлежит именно государству, его способности проводить эффективную социально-экономическую политику, учитывающую интересы различных слоев и групп, его способности смягчать социальные конфликты.

Активная роль государства не означает возвращения к советским практикам патернализма. Непрочность социального капитала, «вскормленного» на традициях патернализма, в полной мере проявилась во время череды экономических кризисов, обрушивших доверие населения к институтам власти.

Вопрос о том, каким образом происходит становление эффективной системы институтов, поддерживающих социальный капитал общества, и можно ли содействовать этому процессу сегодня, остается одной из самых актуальных задач, стоящих перед украинским обществом. Если

власть начнет воспринимать интересы людей и исходить из них при формировании государственной политики, социальный капитал будет укрепляться, накапливаться и служить обществу. В противном случае доверие будет окончательно утрачено или локализуется в закрытых сетях, в частности коррупционных.

Важнейшим индикатором зрелости социального капитала является общность ценностей и норм и взаимное доверие, формирующееся в процессе открытого социального диалога. Поэтому жизнеспособные эффективные институты, «питающие» социальный капитал, ассоциируются не только со способностью общества и государства обеспечить минимально приемлемый уровень социальной защищенности населения, но и с демократическими ценностями и механизмами. Именно они позволяют воспринимать и учитывать мнения, предпочтения, интересы различных слоев и групп населения при принятии решений и обеспечивают возможность контроля деятельности властных структур.

2.2. Доверие к политическим институтам

Проблема доверия граждан к политическим и государственным институтам является наиболее популярной в украинской политической социологии. Показатели доверия к большинству политических и государственных институтов присутствуют во всех общенациональных исследованиях Института социологии НАН Украины, Международной федерации избирательных систем (*IFES*), Киевского международного института социологии (КМИС), Центра Разумкова, Фонда «Демократические инициативы» («ДИ»), фирмы «Юкрейниан социолоджи сервис» и отдельных опросах социологических центров. Однако при наличии громадного количества общенациональных опросов граждан относительно доверия политическим институтам нерешенным остается множество методологических и методических проблем.

Обычно уровень доверия (недоверия) политическим и государственным институтам определяется с помощью вопроса: «В какой мере Вы доверяете нижеперечисленным государственным и политическим институтам?» Далее следует перечень (более или менее полный) этих институтов и шкала оценок (вербализованная или количественная).

При этом остается открытым ряд теоретико-методологических проблем:

1. Что такое доверие в социологическом понимании и доверие к политическим и государственным институтам в частности?

2. Как понимают доверие к политическим институтам респонденты в массовых опросах? И совпадает ли это понимание с социологической трактовкой этого понятия?

3. Одинаковое ли значение вкладывают различные респонденты в понятие доверия в социологических опросах?

Ведь, несмотря на огромное количество социологических опросов, даже в научной литературе отсутствует четкое определение понятия доверия [Погоріла, 2003; Джонсон, Мельников, 2009]. В социологическом словаре-энциклопедии «Социология политики» термин «доверие политическое» есть, а четкого его определения тоже нет. Как отмечал Ю. Самчук, «**доверие политическое**» основывается преимущественно на доверии граждан к власти, представлении индивида о том, по каким правилам он должен действовать. Доверие политическое, или мера признания обществом законности власти (легитимности), может быть рациональной и нерациональной. Стойкое политическое доверие граждан к власти основывается на признании тех политических действий, которые отвечают ценностям и нормам традиционной культуры и морали на основе таких факторов: *рационально-целевого*, когда власть обеспечивает исполнение поставленных целей; *правового*, признания обществом политических действий в рамках существующей правовой системы; *социально-экономи-*

ческого, который основывается на политике, способной обеспечить населению высокий уровень жизни» [Самчук, 2009: с. 111].

В этом определении есть все — и на чем якобы основывается доверие, и факторы политического доверия (которые якобы являются рационально-целевыми, правовыми, социально-экономическими), но нет главного — что же такое доверие как социально-политическое явление? Можно согласиться с Ю. Самчуком, что «политическое доверие граждан к власти базируется на признании ... политических действий», но оно не сводится к отношению граждан к политическим действиям постфактум. Как отмечал П. Штомпка в своей работе «Доверие: социологическая теория», доверие — «выраженное в действии, осуществленное относительно партнера ожидание, что его реакции будут для нас выгодными; иными словами, осуществленная в условиях неуверенности ставка на партнера в расчете на его приемлемые для нас ответные действия» [Штомпка, 2005: с. 342].

Таким образом, доверие к политическим институтам (как и любое доверие вообще) есть, по сути, ожиданием граждан таких действий и решений этих институтов в будущем, которые будут приемлемыми для граждан. А недоверие — ожидание противоположных решений и действий. Именно в этом смысле можно говорить о кредите доверия — то есть ожиданиях в будущем более позитивных действий от определенных институтов, чем в прошлом. И, наоборот, отсутствие кредита доверия — это отсутствие позитивных ожиданий в будущем. Именно поэтому, как показала И. Бекешкина, и различаются результаты исследований по политическим и социальным институтам оценок их деятельности в прошлом и доверия к этим институтам [Бекешкина, 2000: с. 143].

Но методологически и методически проблема изучения доверия политическим и государственным институ-

там состоит в другом — ведь респонденты в массовых опросах вряд ли однозначно понимают сущность понятия «доверие», о котором мы говорим, хотя специальных исследований по этому вопросу не проводилось. А если однозначного понимания у респондентов нет, то и вопрос: «**В какой мере Вы доверяете?**» не является методически корректным в социологических опросах. Более корректным является вопрос об отношении граждан к сущностным характеристикам доверия граждан, а не об употреблении многозначного термина «доверие».

Ведь если доверие граждан к политическим институтам есть основанное на оценке их предыдущих действий (но не только) **ожидание положительных, нейтральных или отрицательных действий в будущем**, то и вопрос о мере доверия к этим институтам должен формулироваться так: «Каких действий в ближайшем будущем Вы ожидаете от нижеперечисленных политических и государственных институтов?» А далее нужно представить перечень этих институтов и шкалы оценок (очень положительных, в основном положительных, нейтральных, в основном отрицательных, очень отрицательных, трудно сказать).

Полученные с помощью этого показателя оценки и будут социологическими показателями уровня доверия политическим и государственным институтам. Более точными, чем прямой вопрос: «В какой мере Вы доверяете?», ведь ответы будут на однозначно понимаемый вопрос. Но такие методически корректные исследования — дело будущего.

Среди методических факторов, которые влияют на результаты исследования доверия к политическим и государственным институтам, в первую очередь, следует обратить внимание на шкалы измерения, которые бывают вербализованными (сформулированные словесно) и невербализованными (оценивание по пяти- или десятибалльной шкале). Использование разных шкал очень существенно влияет на результаты исследований.

В мониторинговых опросах в Украине наиболее распространенными являются две вербализованные шкалы измерения доверия политическим институтам, которые отличаются не очень значительно, но приводят к разным результатам (см. табл. 2.4).

Таблица 2.4

**Шкала измерения уровня доверия
к политическим институтам**

<i>Институт социологии НАНУ (Мониторинг 1994–2012 годов) [Головаха, Панина, 2008]</i>	<i>IFES и социологическая служба «Социс» (1997–2003 годы) [Фергюсон, 2000; Карсон, 2001; Шарма, Ван Дюстен, 2004]; фирма «Юкрейниан социолоджи сервис» (2005–2010 годы)</i>
1. Совсем не доверяю	1. Полностью доверяю
2. Скорее не доверяю	2. Скорее доверяю
3. Трудно сказать, доверяю или нет	3. Скорее не доверяю
4. Скорее доверяю	4. Совсем не доверяю
5. Полностью доверяю	5. Трудно сказать (не зачитывать)

Эти шкалы отличаются по трем признакам.

Во-первых, в исследованиях ИС НАН Украины порядок альтернатив идет от полностью негативных к полностью позитивным, а в других мониторингах — наоборот.

Во-вторых, в исследованиях ИС НАН Украины альтернатива «трудно сказать» имеет дополнение «доверяю или нет», а в других мониторингах такого дополнения нет.

В-третьих, и главное — неопределенная альтернатива в мониторинге ИС НАН Украины размещается в середине шкалы (на третьей позиции), а в других мониторингах — на последней.

Влияют ли эти методические особенности в шкалах на результаты измерения доверия? А если влияют, то как?

Если рассматривать средние индексы доверия к политическим институтам по данным Института социологии

НАН Украины и *IFES* в 1997–2003 годах [Головаха, Панина, 2008; Фергюсон, 2000; Карсон, 2001; Шарма, Ван Дюстен, 2004], то каких-либо однозначных тенденций влияния шкалы измерения на результаты не наблюдается.

А вот доля неопределившихся («трудно сказать» или «трудно сказать, доверяю или нет»), а особенно место этой альтернативы в шкале влияют существенно (см. табл. 2.5).

Анализ полученных результатов различных социологических мониторингов однозначно свидетельствует, что в одни и те же годы в исследованиях ИС НАН Украины в 1997–2008 годах доля не определившихся в доверии государственным институтам в 2–2,5 раза больше, чем в мониторингах, где применялась другая шкала.

Таким образом, можно сделать вывод, что порядок неопределенной альтернативы в шкале очень существенно влияет на результаты опросов и делает полученные результаты по этим шкалам несопоставимыми. Перемещение на среднюю позицию шкалы «трудно сказать» существенно снижает показатели позитивного и негативного доверия этим институтам. А поэтому в опросах доверия политическим и государственным институтам, на наш взгляд, целесообразнее применять вербализованную шкалу, где позиция «трудно сказать» идет последней и не зачитывается интервьюером.

Кроме того, в анализе опросов доверия политическим институтам используются разные показатели анализа.

Наиболее распространенными из них являются такие:

1. Средний индекс доверия политическим и государственным институтам.

Он измеряется по формуле:

$$J_g = \frac{5a_1 + 4a_2 + 3a_3 + 2a_4 + a_5}{100}$$

Таблица 2.5

Доля не определившихся относительно доверия к государственным институтам при разных шкалах измерений в разных опросах, в (%) (1999–2012 годы)

Доля неопределившихся	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2005	2006	2008	2010	2012
1. Доверие президенту Украины											
1.1. Институт социологии НАН Украины	38	32	34	32	27	28	31	29	27	36	23
1.2. IFES и социологическая служба «Социс»	–	22	11	7	10	12	–	–	–	–	–
1.3. Фонд «ДИ» и «Юкрейниан социолоджи сервис»	–	–	–	–	–	–	6	15	9	–	–
2. Доверие Верховной Раде Украины											
2.1. Институт социологии НАН Украины	28	30	30	29	27	31	43	35	29	35	21
2.2. IFES и социологическая служба «Социс»	5	8	11	10	13	10	–	–	–	–	–
2.3. Фонд «ДИ» и «Юкрейниан социолоджи сервис»	–	–	–	–	–	–	9	17	11	–	–
3. Доверие правительству (Кабинету Министров Украины)											
1. Институт социологии НАН Украины	31,8	27,9	36,2	31,8	31,4	33,7	37,8	30,4	27,7	36,7	22,4
2. IFES и социологическая служба «Социс»	5	11	13	13	14	12	–	–	–	–	–
3. Фонд «ДИ» и «Юкрейниан социолоджи сервис»	–	–	–	–	–	–	10	16	12	–	–

где J_g — индекс доверия; a_1 — доля тех, кто полностью доверяет определенному институту; a_2 — доля тех, кто преимущественно (скорее) доверяет; a_3 — доля тех, кто не определился; a_4 — доля тех, кто преимущественно (скорее) не доверяет; a_5 — доля тех, кто совсем не доверяет. Этот показатель рассчитывается в исследованиях Института социологии НАН Украины [Бекешкіна, 2000: с. 24–25].

2. Доля граждан (процент), которые доверяют (полностью или преимущественно) определенным институтам.

3. Доля граждан (процент), которые не доверяют определенным институтам (полностью или преимущественно).

4. Баланс доверия / недоверия, который исчисляется как разница между вторым и третьим показателями и может быть как положительным (+), так и отрицательным (–), в зависимости от того, преобладает ли доверие или недоверие к определенному институту. Этот показатель использовался раньше в пресс-релизах Фонда «Демократические инициативы» (см. dif.org.ua).

Средний индекс доверия к политическим и государственным институтам (измеренный по пяти-, семи- или десятибалльной шкале) дает возможность исследователям получить интегральный показатель, по которому можно количественно сопоставлять доверие разным институтам в рамках одного опроса или динамику доверия к определенным институтам в разных опросах. Однако, как и любой интегральный показатель, средний индекс доверия (особенно измеренный по вербализованной псевдопорядковой шкале) оказывается не очень чувствительным к измерению динамики доверия (см. рис. 2.1–2.3).

Если сравнивать динамику уровня доверия граждан Украины к государственным политическим институтам по данным Института социологии НАН Украины

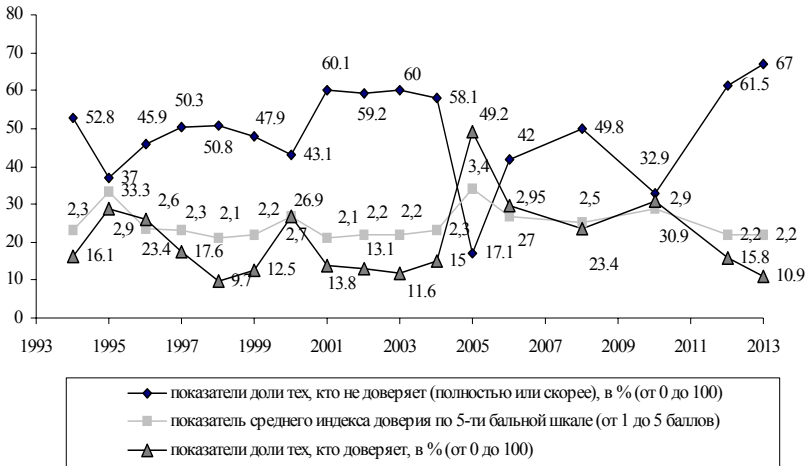


Рис. 2.1. Динамика уровня доверия граждан Украины к президенту Украины (% , баллы)
(Институт социологии НАН Украины, 1994–2013 годы)

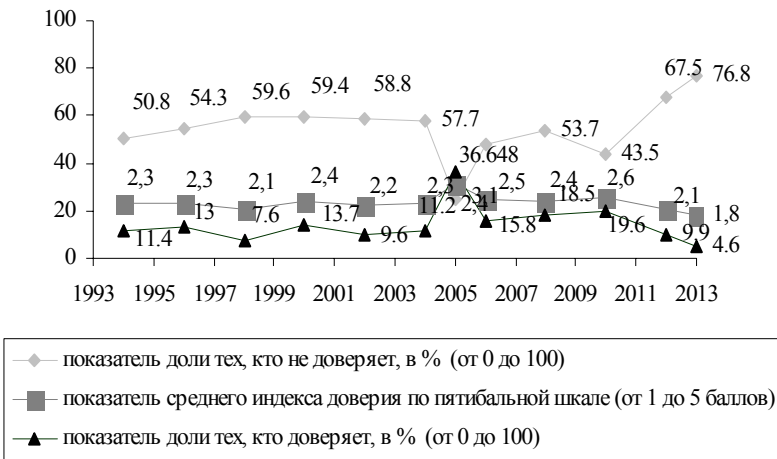


Рис. 2.2. Динамика уровня доверия граждан Украины к правительству Украины (% , баллы)
(Институт социологии НАН Украины, 1994–2013 годы)

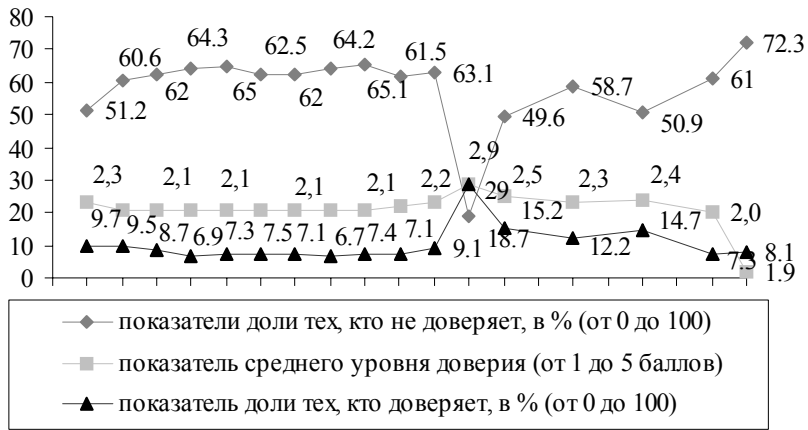


Рис. 2.3. Динамика уровня доверия граждан Украины к Верховной Раде Украины (% , баллы)
(Институт социологии НАН Украины, 1994–2013 годы)

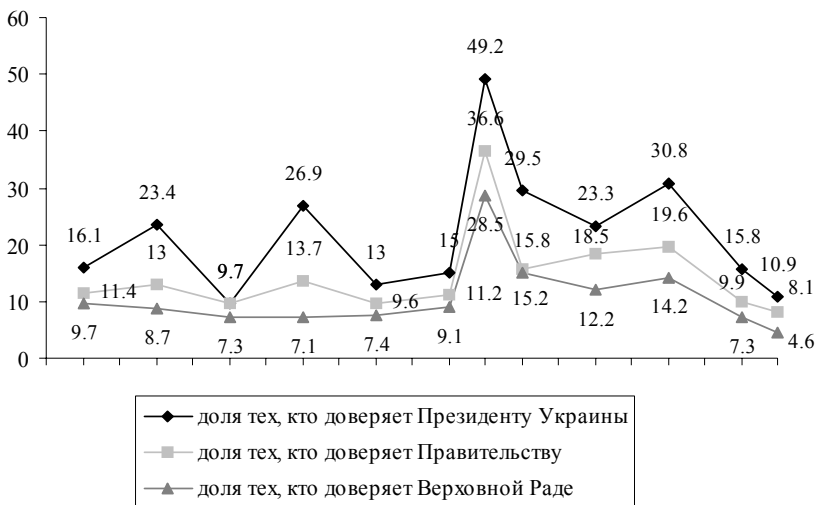


Рис. 2.4. Динамика доли тех, кто доверяет президенту Украины, Верховной Раде Украины и правительству Украины
(Мониторинг ИС НАН Украины, 1994–2013 годы)

и другим социологическим мониторингам, то нельзя не увидеть, что частично агрегированные показатели доверия (доля тех, кто доверяет полностью или преимущественно) изменяются в значительной степени. **Максимальные различия за годы проведения разных мониторингов по доле тех, кто доверяет президенту, правительству, Верховной Раде, партиям и т. д., в 1,5–2,5 раза превышают изменения по средним индексам доверия этим институтам, и несколько превышают изменения по доле не доверяющих.** Таким образом, показатель доли доверия является наиболее чувствительным к изменениям политической ситуации, а потому именно этот частично агрегированный показатель является наиболее надежным в мониторинговых исследованиях.

Поэтому при рассмотрении тенденций изменения доверия политическим институтам за годы независимости Украины мы будем опираться именно на показатели доли тех, кто доверяет этим институтам (см. рис. 2.4).

Предыдущие анализы доверия политическим институтам, проведенные Н. Погорелой и И. Мартынюком [Погоріла, 2003; Мартинюк, 2004], выявили не однозначные тенденции в этой сфере. По мнению Н. Погорелой, «социологи отмечают очень низкий уровень доверия, что является результатом специфической политической культуры социализма, невыполнения обязанностей властными структурами в период независимости и влияния негативных материалов в СМИ» [Погоріла, 2003: с. 146]. Еще категоричнее был И. Мартынюк: «Состояние тотального недоверия большинства наших граждан к основным государственным институтам является характерной чертой новейшего времени... В первую очередь, население не чувствует доверия к высшим органам власти» [Мартинюк, 2004: с. 225].

Однако уровень доверия (недоверия) высшим государственным институтам был далеко не одинаковым за последнее двадцатилетие. Мониторинговые исследования Института социологии НАН Украины, фирмы

«Юкрейниан социолоджи сервис» позволяют выявить следующие изменения уровня доверия к государственным и политическим институтам за годы независимости Украины:

1. Наиболее динамично изменяется за годы независимости Украины уровень доверия граждан к президентам Украины. Наиболее высокий уровень доверия к президентам был зафиксирован в исследованиях 1995 года (после президентских выборов 1994 года), 2000 года (после президентских выборов 2004 года), 2010 года (исследование проводилось после февральских выборов президента). В эти годы уровень доверия к президентам превышал уровень доверия ко всем остальным государственным и политическим институтам. Это дает основание утверждать, что после президентских выборов президенты Украины получают кредит доверия граждан, который в период между выборами быстро тает. Наиболее высоким был кредит доверия в 2005 году у избранного президента Виктора Ющенко — ему доверяли почти половина (по данным ИС НАН Украины) и свыше 60% граждан Украины (по данным «Юкрейниан социолоджи сервис»).

В 2010 году четвертый президент Украины Виктор Янукович после избрания занимал второе место по рейтингу доверия среди избранных президентов, но за три года уровень доверия к нему опустился до очень низких значений (ниже был только уровень доверия к Леониду Кучме в конце 90-х годов).

2. Уровень доверия Кабинету Министров (правительству Украины) изменялся под влиянием доверия к президентам. При этом оказалось, что данная тенденция была характерна не только для периода президентско-парламентской формы правления в Украине (1995–2005 годы), когда правительство де-юре и де-факто формировалось и подчинялось президенту, но и после конституционной реформы в 2006–2010 годах, когда

не президент, а правительство было высшим органом власти. Самый высокий уровень доверия к правительству Украины наблюдался в 1995, 2000, 2005, 2010 годах и был отражением «кривой» доверия президентам. Да, в эти периоды в Украине формировались новые правительства: в 1995 году — во главе с Е. Марчуком, в 2000 году — во главе с В. Ющенко, в 2005 году — первое правительство Ю. Тимошенко, в 2010 году — во главе с Н. Азаровым. Но правительства Украины изменялись также в 1994, 1996, 1997, 2001, 2005, 2006, 2007 годах, однако эти изменения не приводили к существенному возрастанию уровня доверия к ним. А поэтому можно утверждать, что уровень доверия к правительству в значительной степени является отголоском доверия к президентам страны.

3. Более слабой в последние десятилетия является динамика уровня доверия к Верховной Раде (парламенту). До 2005 года уровень доверия к Верховной Раде был стабильно низким (7–10% по шкале ИС НАН Украины, 15–20% по шкале *IFES*).

И это при том, что за данный период Верховная Рада переизбиралась трижды (в 1994, 1998 и 2002 годах), существенно изменялся ее политический состав. Однако это практически не повлияло на уровень доверия к парламенту (ни в сторону существенного снижения, ни в сторону существенного роста). Только в 2005 году, после Оранжевой революции и президентских выборов 2004 года, наблюдался существенный рост доверия Верховной Раде Украины, хотя и в меньших масштабах, чем к президенту и правительству. При этом персональный состав Верховной Рады в 2004–2005 годах оставался неизменным. То есть эти изменения доверия были отголоском динамики доверия опять же к президенту.

Низкий уровень доверия к Верховной Раде в 1994–2005 годах даже после ее перевыборов частично объяснялся тем, что в 1995 году (по так называемому Конституционному Договору и Конституции 1996 года) были

существенно сужены ее полномочия, она не формировала правительство после перевыборов и не влияла существенно ни на президента, ни на правительство. После 2006 года полномочия Верховной Рады были расширены, но не совсем последовательно (даже отдельные члены правительства все равно представлялись президентом). А после 2010 года уровень доверия к Верховной Раде снова стал очень низким.

4. Еще более низким в последнее десятилетие остается уровень доверия к такому негосударственному политическому институту, как политические партии (см. рис. 2.5). В 1995–2001 годах уровень доверия к политическим партиям в Украине не превышал 4%. И это не случайно — партии (кроме КПУ) были не массовыми, они не обладали полномочиями, которые позволили бы влиять на структуру законодательной власти до 1998 года (с появлением частично пропорциональных выборов по партийным спискам), а тем более на формирование правительства как высшего органа исполнительной власти. Только в 2006–2007 годах парламент сформирова-

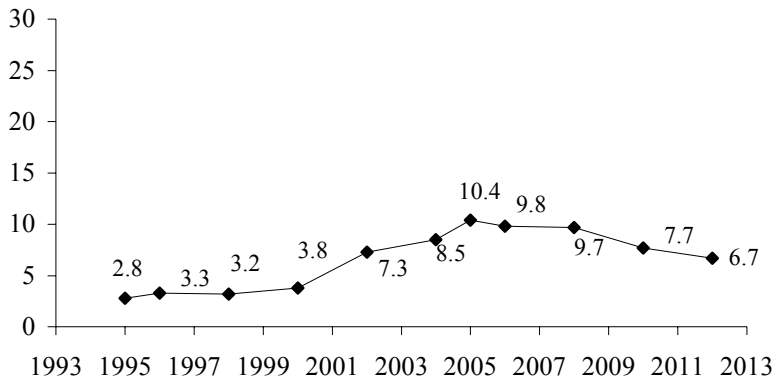


Рис. 2.5. Динамика доли граждан, которые доверяют (полностью или частично) политическим партиям (% баллы) (Институт социологии НАН Украины, 1995–2012 годы)

ровал по Конституции 2004 года новые правительства В. Януковича и Ю. Тимошенко. Поэтому в 1998–2002 годах (хотя партии и начали играть более существенную роль в парламенте после смешанных выборов) это практически никак не отразилось на уровне доверия к партиям, ибо правительства В. Пустовойтенко в 1998 году и А. Кинаха в 2002-м не формировались из партий, победивших на этих выборах. Существенное возрастание уровня доверия к политическим партиям в Украине началось в 2002 году перед парламентскими выборами и продолжалось до 2005–2006 годов (уровень доверия возрос с 4% до 10%), а затем этот показатель несколько снизился. Однако и сейчас уровень доверия к политическим партиям остается выше, чем к правительству, чего ранее никогда не было.

5. Совсем иными были изменения уровня доверия граждан Украины Конституционному Суду — этому важному государственному, но, по сути, не политическому институту, хотя динамика о его доверии есть только в отдельных мониторингах *IFES* и фирмы «Юкрейниан социолоджи сервис» в 1997–2007 годах, а последние данные отсутствуют (см. рис. 2.6), и по шкале, отличной от мониторинга ИС НАН Украины. Исследования 1997–2003 годов показали [Фергюсон, 2000; Карсон, 2001; Шарма, Ван Дюстен, 2004], что уровень доверия к Конституционному Суду был выше, чем к президенту, правительству, не говоря уже о других политических институтах, что давало ему возможность выступать арбитром в условиях политических противостояний тех лет. Однако принятие политических решений и политизация Конституционного Суда после 2004 года (относительно президентского срока Л. Кучмы, относительно перевыборов Верховной Рады в 2007 году, не говоря уже о признании неконституционной Конституции 2004 года в 2010 году) привели к существенному снижению уровня доверия к этому институту, который стал еще ниже, чем к президенту и правительству. А в

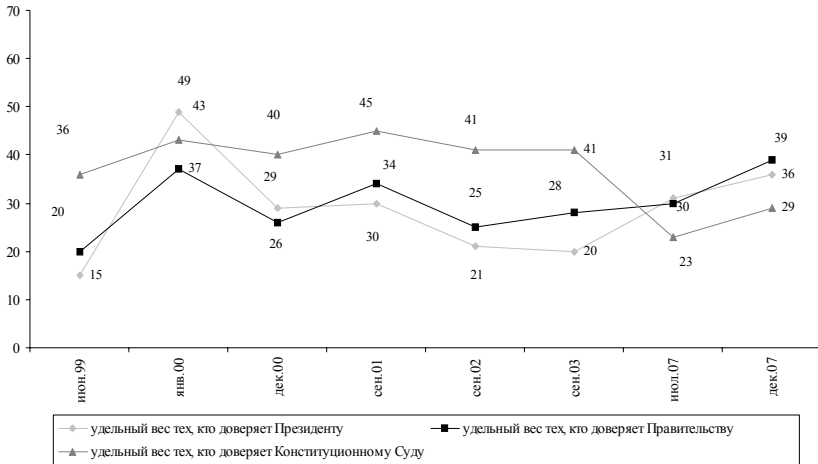


Рис. 2.6. Динамика доли граждан, которые доверяют президенту, правительству и Конституционному Суду (%) (IFES и «Социс», 1999–2003 годы; (Фонд «ДИ» и «Юкрейниан социолоджи сервис», 2007)

условиях недостаточного доверия Конституционный Суд не может играть роль легитимного арбитра между политическими институтами. Однако эту тенденцию (снижение уровня доверия КС) нужно еще проверить последующими исследованиями, которые пока отсутствуют.

6. Анализ динамики доверия граждан Украины к политическим и государственным институтам свидетельствует, что она очень мало или совсем не связана с динамикой социально-экономической ситуации в Украине и ее оценок в массовом сознании граждан. На отсутствие такой связи указывали и раньше отечественные и зарубежные исследователи [Вишняк, 2006: с. 181; Zagorski, 2001: р. 33]. Ведь социально-экономическая ситуация в Украине и ее оценки в массовом сознании в мониторинговых исследованиях ухудшались в 1991–1998 годах, улучшались в 2000–2008 годах (до августа 2008 года), снова ухудшались в 2008–2013 годах. А тенденции изменения уровня доверия к высшим органам го-

сударственной власти (президент, правительство, Верховная Рада), политическим партиям, Конституционному Суду и т. д. были совершенно отличными. То есть тенденции изменения доверия к политическим институтам обусловлены не социально-экономическими, а внутривнутриполитическими факторами.

Поскольку показатели доверия к политическим институтам являются субъективными и относительными, то оценить их уровень возможно только в сопоставлении с другими показателями доверия: к другим институтам в одном исследовании, к одним и тем же институтам в других исследованиях (мониторингах) или к одним и тем же институтам в других странах (международные сравнительные исследования). Последние направления анализа репрезентированы международными сравнительными исследованиями, проведенными по одной и той же методике.

Украина стала на путь демократических преобразований сравнительно недавно, поэтому таких сравнительных исследований с участием украинских социологов не так уж и много. Но они есть.

Во-первых, это исследование “*New Democracy Barometer*”, проведенное Обществом им. Поля Лазарсфельда в отдельных государствах Восточной и Центральной Европы в 1998 году — Болгарии, Чехии, Словакии, Венгрии, Румынии, Польше, России, Словении, Белоруссии и Украине. При этом в большинстве этих стран выборка не превышала 1000 респондентов, а в России составила 1904 человека [Mishler, Rose, 1998: p. 33]. В данном исследовании изучалось доверие граждан президентам (премьер-министрам в парламентских странах), парламентам, судьям, полиции (милиции) и политическим партиям. Но, к сожалению, были опубликованы не первичные результаты, а средние индексы доверия по пятибалльной шкале.

Во-вторых, это исследования *Central European Research Group* в 2002 году в четырех странах: Украине

(КМИС, ноябрь 2002 года, $N = 2023$), Венгрии (Институт TARKI, октябрь 2002 года, $N = 1503$), Польше (Центр CBOS, сентябрь 2002 года, $N = 1235$), России (ВЦИОМ, октябрь 2002 года, $N = 1600$) [Погоріла, 2003: с. 145].

В-третьих, это Европейское социальное исследование, в котором с украинской стороны Институт социологии НАН Украины принимает участие с 2004 года (опросы 2005, 2007, 2009, 2011 годов). Исследование проводилось во всех странах Евросоюза, в России (с 2007 года) и в Израиле. В этом исследовании зафиксирована динамика изменения уровня доверия парламентам, политическим партиям по десятибалльной невербализованной шкале, а поэтому его результаты невозможно сопоставить с теми, которые получены в большинстве украинских мониторингов [Головаха, Горбачик, 2012: с. 20, 22, 83–84].

Уже первое из этих исследований (см. табл. 2.6) показало, что в Украине уровень доверия президенту (премьер-министру), парламенту, милиции (полиции), судьям был самым низким из 10 посткоммунистических стран (включая Россию и Белоруссию). Несколько выше, чем в России, в Украине был только уровень доверия политическим партиям, но все равно он был ниже, чем в других посткоммунистических государствах.

Из всех изучаемых государственных институтов (список которых был не совсем полным) наиболее высокий уровень доверия (выше 4,0 баллов) был зафиксирован в доверии президенту (Чехия, Румыния, Болгария, Белоруссия) и судьям (Венгрия). При этом оказалось, что в конце XX ст. в Белоруссии, Румынии, Чехии, Польше, Болгарии, Словении самым высоким уровнем доверия пользуются президенты или премьер-министры, а в Украине, России, Словакии и Венгрии — судьи (см. табл. 2.6).

Доверие к политическим партиям во всех странах (кроме Чехии) было низким, как и к парламентам (кроме Белоруссии и Польши). Однако нужно учитывать, что в 1998 году Украина и Россия переживали глубокий

Таблица 2.6

Уровень доверия к политическим и государственным институтам в Украине, России, Белоруссии и центральноевропейских странах (в баллах по пятибалльной шкале), 1998 год

<i>Уровень доверия к ...</i>	<i>Украина</i>	<i>Россия</i>	<i>Белоруссия</i>	<i>Румыния</i>	<i>Чехия</i>	<i>Словакия</i>	<i>Венгрия</i>	<i>Польша</i>	<i>Болгария</i>	<i>Словения</i>
1. Президентам / премьер-министрам	2,5	2,6	4,1	4,4	4,5	3,1	3,7	3,9	4,1	3,5
2. Парламентам	2,3	2,7	3,5	3,4	2,9	3,2	3,4	3,5	3,1	3,1
3. Политическим партиям	2,4	2,2	2,6	2,9	3,1	3,0	2,9	2,7	2,7	2,6
4. Судьям	2,7	3,4	3,6	3,5	3,5	3,8	4,0	3,7	3,0	3,6
5. Полиции (милиции)	2,4	3,1	3,1	3,5	3,6	3,7	3,5	3,8	3,5	3,5

Источник: [Mischler, Rose, 1998: p. 33]

экономический и политический кризис, которого не было в странах Центральной и Восточной Европы.

Однако и в 2002 году, когда в России и Украине начался экономический рост, ситуация с доверием к государственным и политическим институтам практически не изменилась.

Как отмечала участник этого проекта Н. Погорелая, «когда мы рассматриваем средние показатели доверия, то отрыв Украины от Польши, Венгрии и России очевиден только в отношении президентов. В целом доверие в Украине ниже... К премьер-министрам и парламенту Украина демонстрирует уровень доверия почти одинаковый с Россией, а в других случаях доверие в Украине выше, нежели у россиян (кроме, разумеется, доверия президенту)» [Погоріла, 2003: с. 148]. Но если рассматривать результаты этого исследования только в отношении политических институтов, а не социальных (СМИ, церковь, профсоюзы), которые тоже изучались в этом опросе, то можно сделать вывод, что самый высокий

уровень доверия к государственным институтам был в Венгрии (Венгрия уступала России и Польше только по доверию президентам, но в Венгрии президенты имеют сугубо символические полномочия). Уровень доверия в Польше был выше, чем в Украине, к президенту, полиции, парламенту, но ниже, чем в Украине, к премьер-министру и судьям. Аналогичная ситуация и в отношении России. А поэтому нельзя полностью согласиться с Н. Погорелой, что в 2002 году по доверию к политическим институтам ситуация в Украине была «не такой уж плохой» [Погоріла, 2003: с. 148].

Принципиально в сравнении со странами Европы по доверию к государственным и политическим институтам ситуация изменилась только после Оранжевой революции в 2005 году. Это было зафиксировано в первом опросе Европейского социального исследования, в котором принимали участие украинские социологи (см. табл. 2.7), — но только в отношении парламента, политических партий, судебной-правовой системы и милиции (полиции), ибо показатели в отношении президентов и кабинетов министров в этом опросе отсутствуют.

Так, хотя парламент (Верховная Рада) имеет один из самых низких уровней доверия даже среди политических институтов, в 2005 году уровень доверия к украинскому парламенту был выше, нежели в половине европейских стран, а уровень доверия к политическим партиям был близким к среднеевропейскому.

При этом уровень доверия к парламенту в Украине был выше не только, чем у большинства посткоммунистических стран (Эстония, Словения, Венгрия, Чехия, Словакия и Польша), но и превышал аналогичный показатель в отдельных странах Западной Европы (Австрии, Ирландии, Бельгии, Голландии, Великобритании, Франции, Германии, Португалии, Греции). Даже уровень доверия партиям (которые не играли существенной роли в Оранжевой революции) был значительно выше в 2005 году в Украине по сравнению с Австрией, Грецией, Бель-

Таблица 2.7

Уровень доверия к парламентам в Украине, России и странах Евросоюза (в баллах по 11-балльной шкале — от 0 до 10; 2005–2011 годы, Европейское социальное исследование)

<i>Страны</i>	<i>Уровень доверия</i>							
	<i>Парламентам</i>				<i>Политическим партиям</i>			
	2005	2007	2009	2011	2005	2007	2009	2011
1. Дания	6,29	6,40	6,50	5,83	5,65	5,67	5,66	5,17
2. Финляндия	6,01	5,99	5,99	5,38	5,0	5,0	4,97	4,54
3. Швейцария	5,52	5,76	5,83	5,80	4,64	4,77	4,68	4,81
4. Норвегия	5,35	5,62	5,74	6,28	4,40	4,62	4,77	5,11
5. Швеция	5,35	5,62	5,74	6,28	4,40	4,62	4,77	5,11
6. Испания	5,09	5,0	5,02	4,29	3,67	3,46	3,21	2,71
7. Украина	4,80	2,32	1,66	1,99	3,61	2,31	1,66	1,99
8. Австрия	4,77	4,91	—	—	3,40	3,30	—	—
9. Ирландия	4,71	4,82	—	3,68	3,97	3,87	—	3,07
10. Греция	4,69	—	35,5	2,04	3,51	—	2,54	1,37
11. Бельгия	4,68	4,99	5,47	4,46	3,40	3,30	3,99	3,85
12. Голландия	4,67	5,34	5,57	5,37	4,80	5,12	5,20	5,26
13. Великобритания	4,29	4,20	4,32	4,11	3,68	3,53	3,63	3,52
14. Германия	4,21	4,22	4,65	4,31	3,18	3,28	3,49	3,36
15. Эстония	4,19	4,55	3,88	4,24	3,18	3,28	3,49	3,43
16. Кипр	—	5,76	5,57	4,56	—	4,30	4,35	3,48
17. Франция	4,27	4,33	4,54	4,15	3,40	3,25	3,37	3,09
18. Словения	4,13	4,22	4,41	2,98	3,21	3,25	3,37	2,24
19. Португалия	3,72	3,81	3,50	2,98	3,21	3,25	3,44	2,01
20. Венгрия	3,63	3,35	2,59	4,22	2,71	2,60	2,01	3,15
21. Чехия	3,19	—	3,32	3,28	2,74	—	2,86	2,69
22. Словакия	3,05	4,20	4,09	3,20	2,66	3,63	3,63	2,71
23. Румыния	—	3,42	3,86	—	—	2,80	3,15	—
24. Россия	—	3,38	3,90	3,57	—	2,81	3,20	3,05
25. Латвия	—	3,02	1,95	—	—	—	—	—
26. Польша	2,40	2,68	2,97	3,44	1,89	2,13	2,30	2,55
27. Болгария	—	2,18	1,87	2,39	—	1,75	1,74	1,99

гией, Великобританией, Германией, Францией и некоторыми другими странами (см. табл. 2.7).

Но постреволюционная эйфория в Украине продолжалась недолго, кредит доверия к институтам новой власти исчерпался очень быстро. Хотя этот всплеск доверия в 2005 году и свидетельствовал, что уровень доверия к власти и ее институтам в Украине не обязательно должен быть низким.

Уже в 2007 году (еще задолго до кризиса в 2008-м) уровень доверия к парламенту снизился с 4,8 до 2,32 балла, а к политическим партиям — с 3,61 до 2,31 балла, то есть в 1,5–2,0 раза. По уровню доверия к парламентам Украина откатилась на предпоследнее место в Европе (ниже он был только в Болгарии), а к политическим партиям — на последнее (вместе с Болгарией). После экономического кризиса в исследовании 2009 года процесс снижения уровня доверия к политическим партиям и парламенту в Украине продолжился (см. табл. 2.7). И по этим показателям Украина заняла последнее место в Европе.

В 2011 году уровень доверия к парламенту и политическим партиям в Украине незначительно возрос (с 1,66 до 1,99 балла), однако и в этом году он был существенно ниже, чем в докризисном 2007-м, не говоря уже о постреволюционном 2005-м.

Если сравнивать динамику изменений уровня доверия парламентам в условиях мирового экономического кризиса 2008–2012 годов в Украине, Греции, Польше, Эстонии (см. рис. 2.7), то можно сделать вывод, что в Эстонии в период экономического кризиса уровень доверия к парламенту оставался более или менее стабильным, в Польше он постепенно рос, а в Украине и Греции он обвалился (хотя обвал по внутривнутриполитическим причинам начался гораздо раньше кризиса).

Таким образом, страны Восточной Европы, где влияние экономического кризиса было небольшим (Польша, Эстония), не испытали кризиса доверия к своим полити-

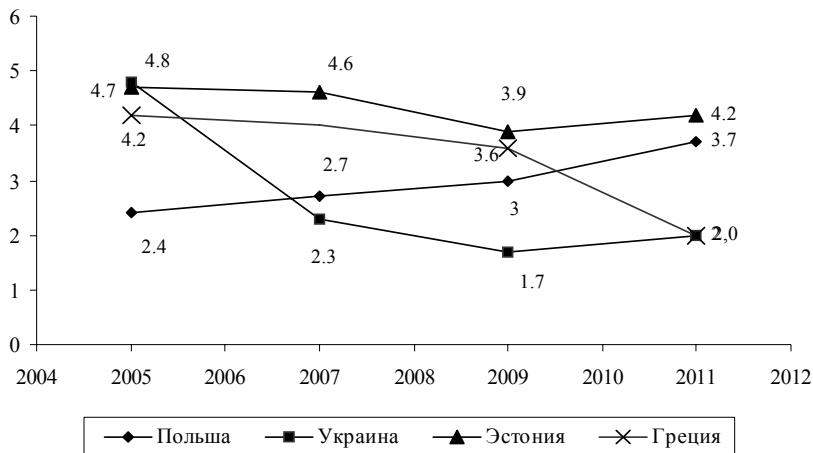


Рис. 2.7. Динамика уровня доверия к парламентам в Украине, Греции, Польше и Эстонии в 2005–2011 годах (баллы от 0 до 10)

ческим институтам (партиям, парламентам), а в странах, где кризис был глубоким (Греция, Латвия, Ирландия), произошел обвал доверия. В Украине к этому добавились еще и внутривполитические кризисы 2006–2010 годов.

К тому же в Украине (в отличие от стран Евросоюза) в 2005–2007 годах произошел обвал доверия не только к государственным политическим институтам, но и к судебной-правовой системе и милиции (см. табл. 2.8). При этом необходимо учитывать, что даже в 2005 году уровень доверия к правоохранительным институтам был невысоким. А после 2005-го и до 2009 года он существенно снижался и был значительно меньше, чем во всех остальных европейских странах.

Таким образом, можно утверждать, что в последние пять-семь лет в Украине существует глубокий кризис доверия ко всем государственным политическим и неполитическим институтам, а уровень доверия к ним

Таблица 2.8

Уровень доверия к судебно-правовой системе и милиции (полиции) в Украине, России и странах Евросоюза, (средний балл от 0 до 10; 2005–2011 годы, Европейское социальное исследование)

Страны	Уровень доверия							
	Судебно-правовой системе				Милиции (полиции)			
	2005	2007	2009	2011	2005	2007	2009	2011
1. Дания	7,21	7,45	7,28	7,35	7,94	7,89	7,58	7,68
2. Финляндия	6,90	7,05	7,10	6,91	7,96	8,05	7,99	8,03
3. Норвегия	6,35	6,55	6,76	6,85	7,13	7,16	7,04	7,20
4. Швеция	5,77	6,04	6,09	6,53	6,49	6,54	6,55	6,98
5. Швейцария	6,14	6,24	6,35	6,28	6,86	6,93	6,85	7,03
6. Германия	5,54	5,61	5,76	5,68	6,48	6,63	6,85	6,86
7. Голландия	5,50	5,75	5,94	5,89	5,97	6,18	6,34	6,26
8. Кипр	–	6,08	6,35	5,58	–	5,63	5,96	5,46
9. Эстония	4,91	5,12	4,84	5,22	5,69	5,54	6,05	6,17
10. Великобритания	5,12	5,0	5,17	5,24	6,12	6,0	6,24	6,24
11. Ирландия	5,21	5,02	–	5,10	6,59	6,15	–	65,1
12. Бельгия	4,83	4,89	4,94	4,93	5,78	5,94	5,96	6,01
13. Франция	4,77	4,90	5,08	4,94	5,66	5,71	57,8	5,64
14. Австрия	5,83	5,97	–	–	6,18	6,30	–	–
15. Венгрия	4,43	4,34	3,74	4,64	5,17	5,12	4,30	5,10
16. Испания	4,72	5,01	4,30	4,41	5,91	6,04	6,10	6,25
17. Польша	3,01	3,75	3,87	4,26	4,58	5,01	5,12	5,39
18. Чехия	3,72	–	4,20	4,14	4,23	5,01	4,81	4,91
19. Россия	–	3,81	4,06	3,83	–	3,38	3,70	353
20. Греция	5,38	–	4,75	3,83	6,03	–	4,88	4,63
21. Словакия	3,58	4,22	4,14	3,52	4,35	4,71	4,80	4,49
22. Румыния	–	3,88	3,80	–	–	4,56	4,36	–
23. Португалия	3,94	4,03	3,83	3,47	5,06	5,13	5,34	5,10
24. Болгария	–	2,46	2,29	2,54	–	3,89	3,29	3,85
25. Украина	3,91	2,45	1,91	2,26	3,30	2,61	2,27	2,50

очень низкий. Этот кризис является системным, ибо продолжается много лет и затрагивает практически все государственные и политические институты.

Литература к подразделу 2.1

Аширова Г. Современные проблемы оценки человеческого капитала / Г. Аширова // Вопросы статистики. — 2003. — № 3. — С. 26–31.

Бобух І.М. Оцінка національного багатства у контексті міжнародного досвіду / І.М. Бобух // Економічна теорія. — № 2. — 2011. — С. 24–39.

Вишняк О. Довіра до політичних інститутів: поняття, показники та методики досліджень / О. Вишняк // Українське суспільство 1992–2010. Соціологічний моніторинг. — К.: Інститут соціології НАНУ, 2010. — С. 24–39.

Головаха Є., Любива Т. Довіра до державно-політичних інститутів і реформи в Україні / Є. Головаха, Т. Любива // Українське суспільство 1992–2012. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг. — К.: Інститут соціології НАН України, 2012. — С. 72–80.

Сасаки М., Давыденко В.А., Латов Ю.В., Ромашкин Г.С., Латова Н.В. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России // Журнал институциональных исследований. — 2009. — Том 1. — № 1. — С. 20–35.

Шумская С.С. Национальное богатство: методологические подходы и оценки по Украине / С.С. Шумская // Экономическая теория. — 2006. — № 4. — С. 62–76.

Bornschier V. Trust and tolerance: Enabling social capital formation for modern economic growth and societal change. Paper prepared for the Organizing Knowledge Economies and Societies Conference, Asia Pacific Researchers in Organization Studies, University of Technology, Sydney, December, 2000.

Dixon J.A., Hamilton K. Expanding the measure of wealth // Finance & Development. December, 1996.

Kunte A. and others. Estimating National Wealth: Methodology and Results. The World Bank, 1998. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://mdgs.un.org/unsd/envaccounting/ceea/archive/Framework/Kunte_etal_1998.PDF.

Paldam M. Generalized trust. The macro perspective. 2007 / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://mit.econ.au.dk/vip_htm/MPaldam/papers/GT-long.pdf.

Pritchett L. Where has all the education gone? // World Bank Economic Review. — 2001. — Vol. 15. — № 3.

Zagorski K. Support for Government, Evaluation of Current Situation and Legitimacy of Democratic Transformation. Polish Public Opinion / K. Zagorski. — Portland, USA. — 2001. — October.

Література к подразделу 2.2

Бекешкіна І.Е. Довіра та оцінка діяльності як показники політичного успіху / І.Е. Бекешкіна // Українське суспільство: моніторинг-2000. Інформаційно-аналітичні матеріали. — К.: Інститут соціології НАН України, 2000.

Вишняк О. Соціокультурна динаміка політичних регіонів України. Соціологічний моніторинг: 1996–2006 / О. Вишняк. — К.: Інститут соціології НАН України, 2006.

Головаха Є., Горбачик А. Соціальні зміни в Україні та Європі за результатами Європейського соціального дослідження, 2005–2007 / Є. Головаха, А. Горбачик. — К.: Інститут соціології НАН України, 2008.

Головаха Є., Горбачик А. Тенденції соціальних змін в Україні та Європі: за результатами Європейського соціального дослідження, 2005–2007–2009–2011 / Є. Головаха, А. Горбачик. — К.: Інститут соціології НАН України, 2012.

Головаха Є., Паніна Н. Українське суспільство 1992–2008: Соціологічний моніторинг / Є. Головаха, Н. Паніна. — К.: Інститут соціології НАН України, 2008.

Джонсон Д., Мельников А. Екзистенціальні аспекти довіри / Д. Джонсон, А. Мельников // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2009. — № 1. — С. 78–93.

Енциклопедичний словник / Авт.-упоряд. В.А. Полторака, О.В. Петрова, А.В. Толстоухова. — К.: Вид. Європейського університету, 2009.

Карсон Т.П. Відношення до змін, поточна ситуація та громадські дії в Україні / Т.П. Карсон. — Вашингтон: Міжнародна фундація виборчих систем, 2001.

Мартинюк І. Криза довіри до владних структур як перманентний стан суспільної свідомості / І. Мартинюк // Українське суспільство 1994–2004: Моніторинг соціальних змін. — К.: Інститут соціології НАН України, 2004.

Погоріла Н. Довіра населення політичним і публічним інститутам у порівняльному контексті / Н. Погоріла // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2003. — № 3. — С. 144–157.

Фергюсон Г.А. Громадська думка в Україні-2000 / Г.А. Фергюсон. — Вашингтон: Міжнар. фундація виборчих систем, 2000.

Шарма Р., Дюстен Н.Ван. Ставлення та очікування: опитування громадської думки в Україні-2003 / Р. Шарма, Н. Ван Дюстен. — Вашингтон: Міжнар. фундація виборчих систем, 2004.

Штомпка П. Социология. Анализ современного общества / П. Штомпка. — СПб., 2005.

Mischler W., Rose R. Trust in Untrustworthy Institutes: Culture and Institutional Performance in Post-communist Societies / W. Mischler, R. Rose // Studies in Public Policy. — Glasgow, 1998.

Zagorski K. Support for Government, Evaluation of Current Situation and Legitimacy of Democratic Transformation. Polish Public Opinion / I. Zagorski. — Portland, USA. — 2001. — October.

Раздел 3

РЕФОРМЫ В СИТУАЦИИ НЕДОВЕРИЯ

3.1. Отношение к власти — доминанта общественных настроений

Весьма распространено мнение, будто существует положительная связь между уровнем доверия граждан к отдельным социальным институтам, к управленцам высшего ранга или к государству в целом с одной стороны и благосостоянием страны, эффективностью проводимой правительством экономической и социальной политики, целями, средствами и результатами процессов реформирования тех или иных сфер общественной жизни — с другой. Это мнение часто преподносят как безусловную максиму и в солидных теоретических публикациях, исходя при этом из простого эмпирического наблюдения: политика правительства с позитивными последствиями сопровождается доверием, с негативными — недоверием. Причем в сравнительных исследованиях неоднократно фиксировалось, что в странах, где происходит модернизация социально-экономических и политических отношений, а также декларируется намерение их демократизировать, уровень доверия ниже, чем в развитых странах Европы и Северной Америки. В общем, доверие считается, как правило, катализатором преобразований, инициированных государственными, коммерческими или же третьего сектора инстанциями и направленных на приращение общего благополучия, а недоверие — ингибитором, явным или латентным сопротивлением реформаторским усилиям.

Поэтому вовсе не случайно, что сбор соответствующей эмпирической информации предусмотрен в таких известных международных мониторинговых проектах, как Европейское социальное исследование (*European Social Survey, ESS*), Всемирное исследование ценностей (*World Values Survey, WVS*), Европейское исследование ценностей (*European Value Survey, EVS*), Всемирный опрос Гэллапа (*Gallup World Poll*), «Евробарометр» (*Eurobarometer*), «Глобальный барометр» (*Global Barometer Study*) и т. п. Основные тренды доверия населения к разным институтам в отдельных странах определяются также на основе национальных электоральных исследований (*National Election Studies*) или исследований политических действий (*Political Action Studies*). Полученные данные позволяют социологам осуществлять кросс-культурное сравнение уровня и факторов доверия индивидов к группам институтов (Mishler, 1997; Dogan, 1998; Catterberg, 2005; Dalton, 2005; Slomczynski, 2009; Jakobsen, 2010).

В отечественной социологии также существует немало примеров изучения доверия населения к различным социальным институтам (Бекешкина, 2000; Мартинюк, 2001; Макеев, 2003; Погоріла, 2003; Бова, 2004; Головаха, 2008; Вишняк, 2010; Головаха, 2010). Фиксация уровня доверия населения к отдельным социальным институтам предусмотрена в опросах, проводимых Центром социальных и маркетинговых исследований «Социс» вместе с Институтом политических и этнонациональных исследований имени И.Ф. Кураса НАН Украины, Институтом социологии НАН Украины, Киевским международным институтом социологии, Фондом «Демократические инициативы». Кроме того, участие в Европейском социальном исследовании, Всемирном исследовании ценностей и Европейском исследовании ценностей открывает возможности для анализа и сравнения соответствующих показателей в украинском обществе с аналогичными показателями в других странах.

Однако ни одно из вышеперечисленных исследований не завершилось попыткой дать обобщенную картину с показателем доверия в украинском обществе. Поэтому далее внимание будет сосредоточено преимущественно на построении обобщающих индексов доверия к различным группам институтов, типологии населения в соответствии с этими показателями, определении социальных факторов доверия к различным группам институтов и выявлении взаимосвязей между оценками доверия к ним.

Эмпирическая база исследования и основные переменные

Эмпирическую базу исследования образуют результаты опроса, проведенного Центром социальных и маркетинговых исследований «Социс» в декабре 2011 года. Во всех регионах Украины было опрошено 4000 человек, в том числе с применением бустерной (дополнительной) выборки из определенных социальных групп населения. 1) студенты; 2) работники системы здравоохранения; 3) работники системы образования; 4) работники предприятий государственного сектора (информационно-технический персонал); 5) частные предприниматели. По каждой социальной группе населения с использованием бустерной выборки было опрошено не менее 300 респондентов, что позволяет анализировать каждую из выделенных групп на уровне всей Украины. Вместе с тем после процедуры перевзвешивания удельного веса каждой из социальных групп относительно общей численности населения была сформирована общенациональная выборка ($N = 2484$). Такой подход дал возможность анализировать ситуацию как отдельно по каждой социально-профессиональной группе независимо от общих данных, так и в целом по стране. Метод сбора эмпирической информации — стандартизированное личное интервью (*face-to-face*) по месту постоянного проживания респондентов. Выборка многоступенчатая,

стратифицированная, индивидуальная, с использованием квотного метода отбора респондентов на последней ступени. Квотная выборка выдержана по признакам: возраст (старше 18 лет), пол, тип населенного пункта (город / село). В результате исследования получены данные, репрезентативные на уровне всей Украины. Все наблюдения и выводы основаны на полученной в этом опросе первичной социологической информации, обработанной в программе SPSS.

В перечень переменных, использованных при анализе данных, были включены следующие:

- уровень доверия украинцев к государству, который определялся с помощью вопроса: «Скажите, пожалуйста, насколько Вы лично доверяете государству в том, как оно обеспечивает защиту Ваших прав и свобод?»
- уровень доверия государства к украинцам, измеряемый вопросом: «Скажите, пожалуйста, насколько, по Вашему мнению, государство доверяет таким людям, как Вы?»
- уровень доверия украинцев к различным социальным субъектам, определяемый вопросом: «Скажите, пожалуйста, насколько Вы лично доверяете тем, кого я сейчас буду называть. Следовательно, насколько Вы доверяете...», — где в качестве субъектов доверия рассматривались следующие: президент Украины, правительство Украины, премьер-министр Украины, председатель Верховной Рады Украины, Верховная Рада Украины, церковь (конфессия, к которой относится респондент), органы местной власти, политическая оппозиция, прокуратура, политические партии, суды, банки, профсоюзы, налоговая инспекция, милиция, общественные организации, СМИ (ТВ, радио, пресса), коммунальные предприятия (ЖЭК и т. п.).

Доверие к каждому из социальных субъектов измерялось по 11-балльной шкале, где значение «0» соответствует полному недоверию, а значение «10» — полному доверию к нему.

Дополнительно в исследовании было рассмотрено мнение населения относительно того, какие социальные субъекты лучше всего заботятся о его интересах. Данное мнение выяснялось с помощью вопроса: «Кто из них [перечисленных на карточке социальных субъектов] лучше всех защищает Ваши права и интересы»? При этом респондент мог выбрать не более трех вариантов ответов из следующего перечня: президент Украины, правительство Украины, Верховная Рада (ВР) Украины, церковь (конфессия, к которой относится респондент), органы местной власти, оппозиция в Верховной Раде Украины, прокуратура, политические партии, суды, банки, профсоюзы, налоговая инспекция, милиция, общественные организации, СМИ (ТВ, радио, пресса), коммунальные предприятия (ЖЭК и т. п.); другие, нет таких, сложно ответить.

Уровень доверия украинцев к ключевым социальным институтам

Исследователи неоднократно отмечали, что уровень доверия населения к отдельным институтам, деятелям и государству в целом в странах, которые находятся в транзитивном состоянии, значительно ниже, чем в странах с развитым демократическим строем. Украина не является исключением: общий уровень доверия граждан к государству является крайне низким: он составляет в среднем 2,58 балла по 11-балльной шкале. Чаще всего украинцы говорят о полном отсутствии доверия к государству — его декларирует почти треть опрошенных (27,9%), а приблизительно половина оценивает его уровень в диапазоне от 0 до 2.

Уровень доверия к самим себе со стороны государства респонденты также определяют как невысокий: его среднее значение равняется 2,68. Как и в предыдущем вопросе, большинству граждан кажется, что государство им вовсе не доверяет — такое мнение выразили

24,1% опрошенных. Около половины респондентов оценивает уровень доверия государства к ним в диапазоне от 0 до 2. При сопоставлении распределений ответов по обоим вопросам заметна существенная разница в доле не определившихся с ответами на них: колебались при выборе оценки уровня доверия со стороны государства к гражданам на 8,9% больше опрошенных, чем при определении собственного уровня доверия к государству. Между оценками, которые дают украинцы относительно собственного доверия к государству и относительно доверия государства к ним, существует умеренная прямая корреляция (коэффициент r Пирсона равняется 0,481 и является значимым на уровне $p < 0,001$). То есть в случае низкой оценки респондентом доверия к себе со стороны государства с большей вероятностью будет низкой и его собственная оценка доверия к государству и наоборот.

Уровень доверия к различным институтам и деятелям также невысок — максимальное среднее значение, которое лишь немногим превышает срединное значение шкалы, было зафиксировано только для церкви (6,13). Определяя уровень доверия к ней, респонденты чаще всего отмечали его максимальное значение (21,3% опрошенных). Далее по уровню доверия граждан следуют СМИ и общественные организации — средние значения показателя для них составляют 4,7 и 3,61, а наиболее распространенной (модальной) оценкой его уровня является «5» (ее высказали, соответственно, по 23,9% и 17,1% респондентов). Примерно так же, как и общественным организациям, украинцы доверяют органам местной власти (среднее — 3,41), однако для первых существенно выше доля тех, кто не определился с оценкой доверия к ним. Для других четырнадцати социальных субъектов средние значения показателя доверия варьируют в диапазоне от 1,94 (к Верховной Раде Украины) до 2,81 (к политической оппозиции; см. табл. 3.1). При этом более трети опрошенных указанным институтам вообще не доверяют.

Таблица 3.1
Уровень доверия представителей различных
социальных категорий к основным общественным
институтам, средние значения

<i>Субъекты доверия</i>	<i>Социальные категории</i>					
	<i>В целом по выборке</i>	<i>Предприниматели и фермеры</i>	<i>Инженерно-технический персонал</i>	<i>Работники сферы образования</i>	<i>Работники сферы здравоохранения</i>	<i>Студенты</i>
Церковь	6,13	5,03	5,44	6	5,91	5,84
СМИ	4,7	4,58	5,55	4,97	4,6	5,08
Общественные организации	3,61	3,51	3,69	4,11	3,64	4,45
Органы местной власти	3,41	2,73	3,11	3,32	3,07	3,87
Политическая оппозиция	2,8	2,49	2,77	2,91	2,76	2,9
Банки	2,75	3,09	2,99	3,23	3,13	3,9
Профсоюзы	2,71	2,58	2,82	3,41	3,21	3,53
Президент	2,58	2,01	2,3	2,66	2,37	3,31
Милиция	2,53	2,23	2,38	2,67	2,46	3,17
Коммунальные предприятия	2,52	2,48	2,59	2,64	2,73	3,16
Прокуратура	2,4	2,12	2,32	2,56	2,41	3,3
Налоговая инспекция	2,35	2,38	2,44	2,74	2,57	3,31
Политические партии	2,3	1,99	2,14	2,52	2,29	2,91
Суды	2,27	2,1	2,24	2,44	2,36	3,36
Правительство Украины	2,24	1,77	2,1	2,59	2,21	3,02
Премьер-министр Украины	2,23	1,73	2,1	2,47	2,09	2,83
Председатель ВР	2,1	1,76	2,05	2,34	2,05	2,81
ВР Украины	1,94	1,71	2	2,2	1,87	2,72
Государство	2,58	2,29	2,49	2,49	2,59	3,61
Со стороны государства	2,68	2,86	2,83	2,83	3,06	3,79
N (количество опрошенных)	2484	333	358	326	349	423

Полностью (оценка 10) доверяют респонденты чаще всего лишь одному социальному субъекту (18,7%), значительно реже двум (4%) или трем (2%), но в диапазоне

от 8 до 10 свое доверие к одному субъекту оценили 27,9%, к двум — 9,1%, а к трем — 5,6% граждан. Полное отсутствие доверия ко всем основным социальным институтам декларировали 3,6% опрошенных, хотя у 36,8% респондентов ни один из них не вызывает полного недоверия. Оценивают свой уровень доверия ко всем институтам от 0 до 2 только 5,4% опрошенных, тогда как не дают оценку в данном диапазоне ни одному из институтов 11,1% респондентов.

Низкому уровню доверия сопутствует массовое ощущение отсутствия защиты своих интересов со стороны социальных институтов, организаций, избираемых представителей. Почти половина опрошенных (47%) заявила об отсутствии подобных организаций или учреждений, тогда как доля считающих, будто кто-либо беспокоится о них и составляет им протекцию, едва превышает 10%. В частности, в наибольшей степени соглашаются с тем, что лучше всего это делают: церковь (11,8% респондентов), СМИ (11,1%), президент (8,7%), органы местной власти (8,2% опрошенных; см. табл. 3.2). Сопоставляя таблицы 3.1 и 3.2, мы видим, что ранги социальных субъектов по уровню доверия и по признанию защиты интересов украинцев в большинстве случаев не совпадают. Особенно значительные расхождения в рангах у банков, правительства Украины, Верховной Рады Украины, налоговой инспекции, президента, общественных организаций и судов, но также они существуют у профсоюзов и у прокуратуры. Так, если ранг президента по доверию равен 8, то по защите прав и свобод — 3 (здесь большая величина ранга соответствует более низкой строке в таблице, следовательно, более низкому уровню доверия). Аналогично, у правительства ранг по доверию равен 15, а по защите интересов — 8, у Верховной Рады по доверию — 17, а по тому, как она заботится об интересах граждан — 12. В данном случае защищает лучше тот, у кого больше обязанностей и полномочий, тогда как низкий ранг по доверию свидетельствует о существенном их недоиспользовании.

Таблица 3.2

Доля представителей различных социальных категорий, которые отмечают защиту их интересов социальными институтами и деятелями, %

<i>Субъекты, которые лучше всего защищают интересы</i>	<i>Социальные категории</i>					
	<i>В целом по выборке</i>	<i>Предприниматели и фермеры</i>	<i>Инженерно-технический персонал</i>	<i>Работники сферы образования</i>	<i>Работники сферы здравоохранения</i>	<i>Студенты</i>
Нет таких	47	53,8	49,6	40,8	45,6	32,2
Церковь	11,8	9,9	8,7	11,3	16,3	10,4
СМИ	11,1	12,9	15,9	17,5	11,7	15,6
Президент	8,7	6,3	5,6	8,3	5,4	8
Органы местной власти	8,2	4,2	5,3	6,7	7,4	9,2
Оппозиция в ВР	6,5	4,2	8,1	3,7	4,6	5
Милиция	6,1	3	6,7	5,2	6,3	11,8
Общественные организации	5,7	7,2	8,1	10,7	10	11,1
Правительство Украины	4,3	3,3	3,9	5,5	4,6	6,1
Профсоюзы	3,7	3,3	7	12,9	11,5	6,4
Прокуратура	3,5	4,2	5	4,6	5,7	5,9
Суды	3,3	3,9	4,5	6,7	4,3	11,1
ВР Украины	2,2	1,2	1,7	2,8	0,9	2,8
Политические партии	1,2	1,2	2,2	1,5	2	1,9
Банки	1,1	3,9	1,4	2,1	2,6	1,9
Коммунальные предприятия	0,8	0,6	2,2	1,2	0	0,9
Другие	0,7	0,9	0,6	0,9	0,3	1,9
Налоговая инспекция	0,4	1,2	1,4	0,3	0,9	1,7
Трудно сказать	9,2	5,4	5,6	7,7	6,9	10,2
N (количество опрошенных)	2484	333	358	326	349	423

Напротив, если ранг общественных организаций по доверию равен 3, то по защите прав — 7, у банков по доверию — 6, а по отстаиванию прав — 14: их непосредственные функции не предусматривают заботу о благе и предпочтениях граждан.

В целях получения обобщенной картины средствами факторного анализа (метод главных компонент, ротация методом Varimax) оценки доверия к отдельным институтам и должностным лицам были сгруппированы в три фактора, которые вместе объясняют 72,76% общей дисперсии. Критерии расчета факторного решения являются полностью адекватными: КМО = 0,956, значимость критерия сферичности Бартлетта на уровне $p < 0,001$; факторные нагрузки оценок доверия к различным институтам и деятелям приведены в табл. 3.3. Первый из них, названный «индексом доверия к регулирующим институтам» (ИДРИ), составили оценки доверия к таким социальным субъектам, как: прокуратура, политические партии, суды, банки, профсоюзы, налоговая инспекция, милиция, общественные организации, коммунальные предприятия. Он позволяет описать уровень доверия населения к тем институтам, обязанностью которых является содействие нормальному функционированию общества.

Второй фактор — «индекс доверия к властным институтам» (ИДВИ) — включает оценки доверия к президенту, правительству Украины, премьер-министру, председателю Верховной Рады Украины, Верховной Раде Украины. Суждения, которые входят в этот фактор, характеризуют оценку украинцами ключевых политических акторов, от деятельности которых зависит дальнейшее общественное развитие. В третьем факторе — «индексе доверия к институтам, транслирующим ценности» (ИДИТЦ), — объединились оценки доверия к церкви, органам местной власти, политической оппозиции и СМИ. Здесь идет речь о тех институтах, которые направляют свои усилия на продуцирование и дальнейшее распространение определенных идей и ценностей.

На основе выделенных факторов для дальнейшего анализа данных были построены три обобщающих индекса доверия. Так, суждения, которые вошли в первый

Таблица 3.3

**Факторные нагрузки переменных для индексов
доверия к различным группам институтов**

	<i>ИДРИ</i>	<i>ИДВИ</i>	<i>ИДИТЦ</i>
Президент		0,874	
Правительство Украины		0,889	
Премьер-министр		0,882	
Председатель ВР		0,839	
ВР Украины		0,807	
Церковь			0,77
Органы местной власти			0,591
Политическая оппозиция			0,713
Прокуратура	0,729		
Политические партии	0,556		
Суды	0,771		
Банки	0,717		
Профсоюзы	0,657		
Налоговая инспекция	0,79		
Милиция	0,765		
Общественные организации	0,664		
СМИ			0,587
Коммунальные предприятия	0,621		
<i>Процент объясненной дисперсии</i>	57,14	9,58	6,04
<i>a Кронбаха</i>	0,937	0,96	0,711

фактор, составили индекс доверия к регулирующим институтам (ИДРИ); те, которые входили во второй фактор, — индекс доверия к властным институтам (ИДВИ); суждения из третьего фактора — индекс доверия к институтам, транслирующим ценности (ИДИТЦ). Отмеченные индексы представляют собой средние значения показателей, которые входят в их состав. При подсчете индексов использовались только те кейсы, для которых были в наличии значения всех переменных, входящих в состав индекса. Средние значения оказались наибольшими для институтов, транслирующих ценности: ИДИТЦ = 4,21(2,12). Уровень доверия к регулирующим институтам несколько ниже — среднее значение

ИДРИ составляет 2,41 (1,95). И самое низкое доверие к властным институтам: ИДВИ = 2,17 (2,32)¹.

Таким образом, данные данного опроса, как и многих других, говорят о доминировании недоверия к основным социальным институтам украинского общества. При этом, по мнению большинства опрошенных, государство почти в такой же степени не доверяет им самим, а ожидать защиты собственных интересов со стороны институтов, организаций, демократически избранных представителей им практически не приходится.

Что влияет на оценки

В ходе вторичного анализа социологических данных обычно выявляют влияние различных профессиональных, образовательных и некоторых иных характеристик респондентов, их предпочтений и ориентаций на выносимые ими оценки — или осуществляемые в реальности, или же в гипотетической ситуации выбора. В нашем случае в качестве соответствующей процедуры избрана общая линейная модель, в которой зависимыми переменными выступали полученные расчетным путем индексы доверия (ИДРИ, ИДВИ, ИДИТЦ), а независимые переменные представлены нижеследующим рядом признаков и индикаторов:

1. Социально-демографические:

- пол (мужской / женский);
- возраст (количество полных лет на момент опроса);
- уровень образования, который измерялся с помощью альтернатив: начальное и неполное среднее; полное среднее; среднее специальное; неполное или базовое высшее (бакалавр); полное высшее образование (включая ученую степень);

¹ В скобках приведены значения стандартного отклонения.

- семейное положение (не женат, женат, в фактическом браке, разведен, вдовец);
- тип населенного пункта проживания, представленный альтернативами: Киев; крупный или средний город (с населением свыше 100 тыс. жителей); небольшой город (с населением до 100 тыс. жителей) или поселок городского типа; село;
- регион проживания в виде групп областей: Восточный (Донецкая, Луганская, Харьковская области); Западный (Волинская, Закарпатская, Ивано-Франковская, Львовская, Ровенская, Тернопольская, Черновицкая области); Центральный (Винницкая, Днепропетровская, Житомирская области, город Киев, Киевская, Кировоградская, Полтавская, Сумская, Хмельницкая, Черкасская, Черниговская области); Южный (Запорожская область, Автономная Республика Крым, Николаевская, Одесская, Херсонская области);
- национальность (украинец, русский, другая);
- язык общения (преимущественно украинский; преимущественно русский; и украинский, и русский; не украинский и не русский);
- позиция на «социальной лестнице» по самооценке респондентов, где ступенька «1» идентифицировалась как самое низкое положение в обществе, а ступенька «10» — как самое высокое;
- материальное состояние семьи респондента, описываемое с помощью альтернатив: часто не имеем денег, иногда просим милостыню; не хватает на продукты питания, иногда голодаем; хватает лишь на продукты питания; хватает, чтобы обеспечить существование; хватает в целом на все необходимое, но нам не до сбережений; на все хватает, делаем сбережения; живем в полном достатке;
- род занятий: руководитель организации / компании, руководитель среднего звена, предприниматель или фермер, специалист, служащий, инженерно-технический персонал, технический персонал, работник

сферы образования, работник сферы здравоохранения, рабочий, пенсионер, студент или ученик, домохозяйка, без определенных занятий или безработный, иное занятие.

2. Политические предпочтения и ориентации:

· поддержка (на момент опроса) партий большинства в парламенте в случае проведения выборов в Верховную Раду (Партия регионов, Коммунистическая партия Украины, Народная партия); поддержка оппозиционных партий («Батьківщина», «Гражданская позиция», «Наша Україна», «Свобода», УДАР, «Фронт змін» или другая партия); голосование против всех; неучастие в выборах;

· поддержка разных кандидатов на президентских выборах, если бы они проводились в ближайшее время (В. Янукович, Ю. Тимошенко, А. Яценюк, П. Симоненко, В. Кличко, другой кандидат, голосование против всех, неучастие в выборах);

· уровень доверия государства к украинцам, измеренный по 11-балльной шкале, где «0» означает, что государство совсем не доверяет, а «10» — полностью доверяет.

В процессе анализа было выяснено, что оценки различных групп институтов формируются в зависимости от влияния разных наборов социально-демографических признаков. В группе регулирующих институтов это: пол, возраст, регион проживания (объясняют 27,6% вариации ИДРИ); в группе властных институтов — тип населенного пункта, регион проживания респондента, позиция на «социальной лестнице» (объясняют 47,8% вариации ИДВИ); в группе институтов, транслирующих ценности, такими признаками являются: пол, тип населенного пункта, регион проживания, язык общения, материальный статус семьи (28,3% вариации ИДИТЦ). Оценки параметров моделей приведены в табл. 3.4.

Таблица 3.4

Характеристики, признаки, предпочтения, влияющие на уровень (не)доверия к различным группам институтов

Факторы	Группы институтов		
	Регулирующие институты	Властные институты	Институты, транслирующие ценности
Константа	2,24*	1,108*	5,928*
Пол	$p = 0,016$	–	$p = 0,012$
Мужчина	– 0,244**		0,241**
<i>Женщина</i>			
Возраст	– 0,014*	–	–
Тип населенного пункта	–	$p = 0,002$	$p = 0,006$
Киев		– 0,196	– 0,562**
Крупный или средний город		– 0,133	– 0,399*
Небольшой город или поселок городского типа		– 0,429*	– 0,344*
<i>Село</i>			
Регион	$p \leq 0,001$	$p \leq 0,001$	$p \leq 0,001$
Восток	– 0,550*	– 0,566**	– 0,805*
Запад	– 0,705*	– 0,553*	– 0,148
Центр	– 0,571*	– 0,320*	– 0,928*
<i>Юг</i>			
Язык общения	–	–	$p \leq 0,001$
Не украинский и не русский			1,062**
Преимущественно украинский			0,230
Преимущественно русский			– 0,376**
<i>И украинский, и русский</i>			
Ступенька на «социальной лестнице»	–	0,072*	–
Материальный статус семьи респондента	–	–	$P \leq 0,001$
Часто нет денег, иногда просим милостыню			– 3,399**
Не хватает на продукты питания, иногда голодаем			– 2,479
Хватает только на продукты питания			– 2,262

Продолжение таблицы 3.4

Хватает на существование			– 1,944
Хватает на все необходимое, но нам не до сбережений			– 2,108
Хватает на все необходимое, делаем сбережения			– 2,012
<i>Живем в полном достатке</i>			
Поддержка партий на выборах в ВР	$p = 0,008$	$p \leq 0,001$	$p = 0,007$
Поддержка партий большинства в ВР	1,119*	1,195*	1,185*
Поддержка оппозиционных партий	0,336	– 0,696**	0,839**
Голосование против всех	0,658	– 0,260	0,339
<i>Неучастие в выборах</i>			
Поддержка кандидатов в президенты	$p \leq 0,001$	$p \leq 0,001$	$p = 0,001$
В. Янукович (Партия регионов)	0,671	1,948*	– 0,030
Ю. Тимошенко («Батьківщина»)	0,321	0,358	0,624
А. Яценюк («Фронт змін»)	0,504	0,881**	0,304
П. Симоненко (КПУ)	– 0,494	– 0,782**	– 0,569
В. Кличко (УДАР)	0,249	1,209*	0,101
Другой	0,586	0,901*	0,221
Голосование против всех	– 0,519	0,139	– 0,550
<i>Неучастие в выборах</i>			
Уровень доверия государства к гражданам	0,261*	0,302*	0,218*
Уровень образования	–	–	–
Семейное положение	–	–	–
Национальность	–	–	–
Род занятий	–	–	–
Скорректированный R^2	0,276	0,478	0,283

В таблице приведены β -коэффициенты моделей.

Референтные категории выделены *курсивом*.

Черточкой (–) отмечены факторы, не имеющие статистически значимого влияния на уровень доверия к определенной группе институтов.

Статистически значимые значения коэффициентов выделены **жирным шрифтом**; значимость на уровне $p < 0,05$ отмечена **, значимость на уровне $p < 0,01$ отмечена *.

Детализируем приведенные в таблице данные. Уровень доверия к регулирующим институтам наивысший у женщин младшего возраста, проживающих в Южном регионе, склонных считать, что государство им доверяет, у поддерживающих партии актуального на момент опроса большинства в высшем законодательном органе страны и не собирающихся голосовать против всех на президентских выборах. Наиболее высокий уровень недоверия у тех, кто поддерживает оппозиционные партии или вообще не собирается участвовать в выборах. Уровень доверия к властным институтам выше у респондентов южных областей (практически без различия по типу населенного пункта), оценивающих доверие к себе со стороны государства как высокое и поддерживающих на выборах в Верховную Раду партии большинства, а на президентских выборах — В. Януковича. Респонденты, поддерживающие на президентских выборах П. Симоненко (Коммунистическая партия Украины), имеют значимо более низкие, чем все другие категории опрошенных (включая тех, кто не поддерживает ни одного кандидата и не принимал бы участия в выборах) оценки уровня доверия к данной группе институтов. Преимущественно не доверяют властным институтам сторонники оппозиционных партий и те, кто голосовал бы против всех. Доверие к институтам, транслирующим ценности, повышается с ростом уверенности граждан в доверии к ним со стороны государства, у женщин, проживающих в селах Южного или Западного регионов, использующих в повседневном общении не русский язык, настроенных участвовать в выборах, готовых поддержать Ю. Тимошенко на президентских выборах и живущих в полном достатке.

В результате обобщения данных по уровню доверия к основным социальным институтам у представителей отдельных категорий занятости с помощью описанных выше индексов (ИДРИ, ИДВИ и ИДИТЦ) были зафиксированы тренды, схожие с отмеченными для населе-

ния в целом. Значение показателя уровня доверия к властным институтам является самым низким, а к институтам, которые транслируют ценности, — самым высоким для всех категорий занятости. Что же касается значений показателей для отдельных профессиональных категорий, то наивысшими они являются у студентов: ИДРИ = 3,34 (2,83); ИДВИ = 2,88 (2,28); ИДТЦ = 4,44 (2,04), а самыми низкими — у предпринимателей и фермеров: ИДРИ = 2,57 (2,02); ИДВИ = 1,79 (2,08); ИДИТЦ = 3,73 (1,96). У представителей других категорий занятости значения соответствующих индексов варьируют в таких диапазонах: ИДРИ от 2,63 до 2,66; ИДВИ от 2,08 до 2,45; ИДИТЦ от 4,03 до 4,28.

В зависимости от занятости респондентов (имеются в виду предприниматели и фермеры, инженерно-технические работники, работники сферы образования, здравоохранения, студенты) уровень (не)доверия к различным социальным институтам также формируется специфическим образом. Во-первых, все они считают уровень доверия государства к себе более высоким, нежели их собственный уровень доверия к государству. При этом наименьшая доля тех, кому кажется, что государство им не доверяет, среди студентов и работников сферы образования: 12,8% и 14,7% соответственно. Среди этих же категорий наибольшие доли тех, кто считает, что государство им полностью доверяет: таких 3,5% среди студентов и 4,6% среди педагогов. В целом средние оценки доверия к государству со стороны представителей указанных групп колеблются в диапазоне от 2,29 до 3,61, а оценки доверия к себе со стороны государства — от 2,86 до 3,79 (см. табл. 3.1).

Во-вторых, наивысшие позиции по уровню доверия граждан из отмеченных выше категорий занимают такие институты, как церковь, СМИ, общественные организации и профсоюзы, а самые низкие — Верховная Рада Украины, председатель Верховной Рады, премьер-министр и правительство. Церковь является институ-

том, внушающим самое высокое доверие у представителей всех рассмотренных категорий, а Верховная Рада, напротив, — самое низкое. В то же время уровень доверия граждан с разными типами занятости к другим институтам имеет ряд отличий. Например, у студентов политическая оппозиция имеет более низкий ранг по уровню доверия, чем у представителей других профессиональных категорий. Однако сами средние значения оценок уровня доверия к различным институтам у студентов выше, чем у других категорий занятых. Ранг в иерархии по уровню доверия к налоговой инспекции у студентов, работников сферы образования и здравоохранения выше, чем у предпринимателей, фермеров и инженерно-технического персонала. Правительство и президент имеют несколько более высокий уровень доверия среди педагогов, чем среди представителей других категорий занятости (у правительства 12-й ранг против 15, а у президента — ранг 10 по сравнению с 12-13-м), тогда как суды, напротив, более низкий (16-й по сравнению с 12-13-м у других категорий занятых).

Среди опрошенных представителей разных профессий не менее трети считают, что ни один институт не отстаивает права и интересы граждан (см. табл. 3.2). Наиболее пессимистично настроены предприниматели и фермеры, а также инженерно-технический персонал, среди которых доли придерживающихся такого мнения составляют 53,8% и 49,6% соответственно. Наименьший же удельный вес не ощущающих защиты своих интересов со стороны соответствующих институтов среди студентов — 32,2%. Называя институты, которые лучше всего заботятся об интересах граждан, представители почти всех профессиональных категорий говорили о СМИ, и лишь работники сферы здравоохранения считают таковым церковь. Часть респондентов, которые ощущают себя защищенными теми или иными социальными институтами, невелика во всех категориях занятых и не превышает ни в одной из них 18%.

Ранги институтов по уровню доверия и по тому, насколько хорошо они заботятся об интересах граждан, в оценках представителей разных профессиональных категорий в основном не совпадают. Наборы институтов, относительно которых такие расхождения в рангах являются наиболее значительными, также отличаются, однако для таких субъектов власти, как правительство, ВР Украины, президент контрасты особенно резки среди всех профессиональных категорий, а больше всего — среди предпринимателей и фермеров, для которых разница в рангах по уровню доверия и оценке защиты интересов составляет 8–9 позиций.

***Классификация населения по уровню
доверия к разным группам институтов***

Доминирующее настроение, проявляющееся во взаимном непризнании гражданами институтов и государством (фактически, его институтами) — граждан, не исключает, тем не менее, возможности распределить респондентов по категориям согласно предъявленным оценкам. Методом *k*-средних в кластерном анализе с использованием значений соответствующих индексов ИДРИ, ИДВИ, ИДИТЦ выделены три класса респондентов: с низким, умеренным и высоким уровнем доверия к различным группам институтов¹. Представителям двух первых присущ более высокий уровень доверия к регулирующим институтам (значения ИДРИ составляют 0,74 (0,82) и 2,85 (1,18) соответственно), чем к властным (значения ИДВИ составляют 0,46 (0,83) и 1,79 (1,27)); тогда как респондентам из класса с наиболее высоким уровнем доверия — наоборот, к властным (ИДРИ = 4,87 (1,54), ИДВИ = 5,62 (1,65)).

¹ Количество респондентов в каждой из категорий следующее: с высоким уровнем доверия — 569 человек, с умеренным — 954, с низким — 873.

Доверие к транслирующим ценности институтам у представителей всех отмеченных категорий выше, чем к другим группам институтов: значения ИДИТЦ достигают 4,87 (1,54) у респондентов из первого класса, 5,62 (1,65) — из второго и 5,87 (1,59) — из третьего¹.

После построения деревьев решений (метод CHAID) выяснилось, что основным фактором, который определяет то или иное отношение индивидов к институтам и организациям, является их поддержка определенного политического лидера на президентских выборах. В частности, наибольшее количество лиц с высоким уровнем доверия к разным группам институтов является сторонниками В. Януковича (70% против 23,7% по выборке в целом). Среди них наивысшая доля тех, кто оценивает доверие со стороны государства к себе больше, чем на «4» по 11-балльной шкале (86,9% из данной подгруппы), или, при условии более низкой оценки, проживает в Южном регионе (78% респондентов из данной подгруппы против 45,5% жителей других регионов).

Среди тех, кто не поддерживает ни одного из кандидатов или не собирается идти на президентские выборы, наибольшая доля принадлежит к категории респондентов с низким уровнем доверия к социальным субъектам (54,8% против 36,4% по выборке в целом). Эта доля увеличивается среди граждан, которые считают, что государство им вовсе не доверяет (66,4%), особенно среди жителей небольших и больших городов и поселков городского типа (74,2% представителей данной подгруппы). Больше всего респондентов с низким уровнем доверия к основным социальным институтам среди тех, кто оценивает доверие к себе со стороны государства на «1» (82,9%). Для тех, чья оценка выше «1», эта доля

¹ Приводятся средние значения индексов, в скобках — стандартное отклонение.

уменьшается до 44,8%, если она не превышает «3», а если она выше этого значения — снижается до 27,3%.

Сторонники других кандидатов в президенты, за исключением В. Януковича, тяготеют к категории лиц с умеренным уровнем доверия. Однако их доля среди сторонников Ю. Тимошенко выше, чем среди тех, кто поддерживает других кандидатов (58% и 43,7% в противовес 39,8% по выборке в целом). Менее всего приверженцам Ю. Тимошенко присущ умеренный уровень доверия при условии оценки ими доверия со стороны государства в диапазоне 0–1 балл и наличия полного среднего или высшего образования (39,2% в данной подгруппе). Вместе с тем большая часть сторонников Ю. Тимошенко имеет низкий уровень доверия к социальным институтам (54,9% ее сторонников). Опрошенные, выразившие готовность поддержать других кандидатов в президенты, чаще всего принадлежат к классу низкого уровня доверия, оценивают доверие к себе со стороны государства не выше чем на «1», а их доля особенно велика среди жителей Центрального региона (57,4% в этой территориальной категории по сравнению с 33,7% среди всех тех, кто поддерживает не Ю. Тимошенко и не В. Януковича).

В целом на основе таких признаков и индикаторов, как поддержка определенного кандидата в президенты, оценка доверия со стороны государства, пол, ступенька на «социальной лестнице», тип населенного пункта, регион и уровень образования можно корректно предсказать общий уровень доверия респондента к различным группам институтов в 56,8% случаев. Причем качество прогноза оказывается лучшим для категории лиц с умеренным доверием (71,5% верных предсказаний), а худшим — для лиц с низким уровнем доверия (42,2% верных предсказаний).

Взаимобусловленность оценок доверия к различным группам институтов

Индивиды в силу различий в жизненном опыте по-разному воспринимают задачи и результаты функционирования тех или иных институтов или высших государственных лиц и, как следствие, неодинаково относятся к ним. Можно предположить, что доверие к различным группам социальных институтов формируется на основе доверия к властным институтам — отчасти потому, что их активность или, напротив, бездеятельность наиболее детально освещается в СМИ, отчасти вследствие безусловной общественной значимости принимаемых ими решений о целях и средствах общественного развития, затрагивающих интересы и потребности всего населения. Поскольку показатели доверия к различным группам институтов коррелируют между собой, вполне уместным представлялось установить направленность и силу их взаимосвязи¹ посредством моделей структурных уравнений (*Structural equation models, SEM*)². При этом внимание уделялось исключительно проверке адекватности гипотетической структурной модели эмпирическим данным, то есть рассматривалось лишь взаимное влияние оценок доверия к различным группам институтов.

При использовании метода моделей структурных уравнений проблему представляло существенное количество респондентов, колеблющихся при оценке уровня доверия к отдельным институтам. Так, их доля была особенно высока для показателей уровня доверия к профсоюзам, налоговой инспекции, общественным организациям и коммунальным предприятиям, варьируя от 16,9% до 21,5%. Сложности, возникающие у респон-

¹ Значения парных коэффициентов корреляции (r Пирсона) для перечисленных индексов, а также уровня доверия к государству и уровня доверия государства к гражданам варьируют в диапазоне от 0,326 до 0,729; все коэффициенты значимы на уровне $p < 0,001$.

² Расчет параметров путевой диаграммы осуществлялся в *Amos Graphics*.

дентов при ответе на указанные вопросы, обусловлены, вероятно, тем, что, с одной стороны, не слишком большая доля населения в своей повседневной жизни имеет дело с перечисленными социальными субъектами; с другой стороны, их деятельность не слишком активно анализируется СМИ, то есть респонденты не владеют достаточной информацией для вынесения оценок. Доля респондентов, определивших отношение ко всем приведенным в перечне институтам и официальным лицам, составила 48,8%. Тех же, кто не смог дать оценку доверия ни одному из институтов, было 18,8%, а еще 20,4% опрошенных колебались с ответом (от 2 до 4 институтов из общего перечня).

В результате для оценок доверия к регулирующим, властным и транслирующим ценности институтам, а также к государству и государства к гражданам доли пропущенных значений достаточно существенно варьируют. Наибольшим этот показатель является для ИДРИ — около 40%, а наименьшим — для оценки доверия к государству. В то же время для 30% кейсов, где отсутствуют данные по ИДРИ, в массиве имеются данные по другим показателям. Удельный вес затруднившихся определить уровень доверия к десяти и более институтам составляет лишь 2,5%. Последнее обстоятельство позволило не исключать из массива кейсы, в которых отсутствовали значения использованных при анализе данных показателей, а при расчете оценок параметров модели распределение таких пропущенных значений рассматривалось как имеющее вероятностный характер. Также при расчете параметров модели нагрузки остатков на показатели структурной модели были определены как равные единице.

В целом при спецификации модели были использованы следующие показатели¹, шкалы которых имеют прямой ключ:

¹ Доверие к регулирующим, властным и транслирующим ценности институтам измерялось с помощью соответствующих индексов.

- ДГ — доверие к государству;
- ДГГ — доверие государства к гражданам;
- ДРИ — доверие к регулирующим институтам;
- ДВИ — доверие к властным институтам;
- ДИТЦ — доверие к институтам, транслирующим ценности;
- e_1 - e_4 — остатки модели.

Анализ данных подтвердил предположение о формировании оценок доверия к различным группам институтов на основе уровня доверия к властным институтам. На рис. 3.1 представлена путевая диаграмма, где приведены стандартизированные значения путевых

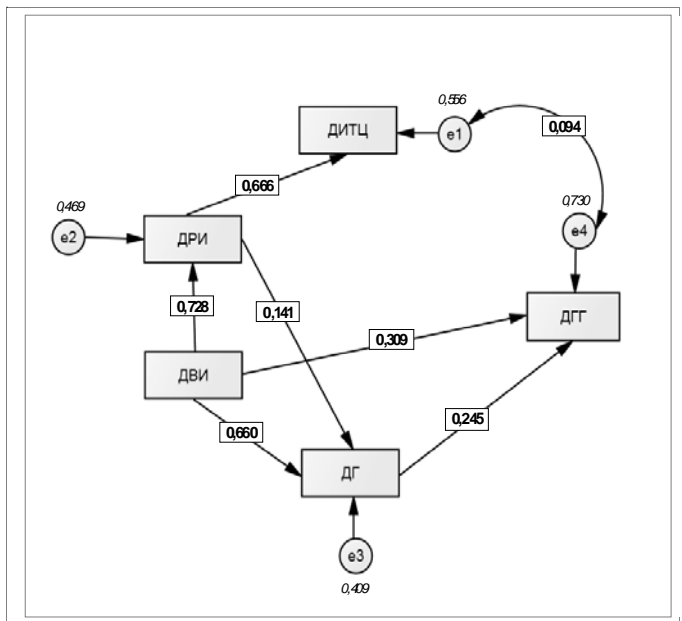


Рис. 3.1. Взаимосвязь между оценками доверия к различным группам институтов

Курсивом выделены значения остатков.

Обведены в рамку и выделены **жирным шрифтом** стандартизированные путевые коэффициенты модели.

нагрузок (все коэффициенты значимы на уровне $p < 0,001$) и остатков. Полученная рекурсивная модель значимо не отличается от эмпирических данных (значимость отличий проверена с применением критерия χ^2 , где $\chi^2 = 5,198$; $p = 0,158$; $df = 3$). Другие показатели качества модели также свидетельствуют о ее высоком соответствии данным: $ratio (\chi^2 / df) = 0,158$; $RMSEA$ (*Root Mean Square Error of Approximation*) = 0,017; CFI (*Comparative Fit Index*) = 1,000.

Как это показано на рисунке, уровень доверия почти ко всем группам институтов определяется доверием к властным институтам: чем оно выше, тем больше доверие к регулирующим институтам, государству и тем выше, по мнению индивида, оценка доверия государства к нему. Что же касается мнения граждан о том, насколько государство им доверяет, то оно прямо зависит от их собственного доверия к государству и к его властным институтам. Опосредствованно влияет на него доверие к регулирующим институтам, и, опять-таки, к властным институтам, а также наблюдается слабая, но значимая корреляция между остатками данного показателя и остатками доверия к институтам, транслирующим ценности. Кроме того, эта оценка накладывает отпечаток на представление индивидов о доверии со стороны государства, хотя ее непрямой эффект является весьма слабым.

Причем влияние доверия к властным институтам на оценку доверия к другим группам институтов является не только прямым, но и опосредствованным или же комбинацией обоих типов влияния (см. табл. 3.5).

Иллюстрацией важности непрямого эффекта является опосредствованное влияние доверия к властным институтам на уровень доверия к институтам, транслирующим ценности, и комбинация прямых и непрямых эффектов того же предиктора для уровня доверия к государству и для оценки доверия государства к гражданам. В то же время, если добавить в модель прямой

Таблица 3.5

Оценки стандартизированных прямых и непрямых эффектов влияний переменных в структурной модели

	<i>Прямые эффекты, предикторы</i>			<i>Непрямые эффекты, предикторы</i>		
	ДВИ	ДРИ	ДГ	ДВИ	ДРИ	ДГ
ДРИ	0,728	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
ДГ	0,660	0,141	0,000	0,103	0,000	0,000
ДИТЦ	0,000	0,666	0,000	0,485	0,000	0,000
ДГГ	0,309	0,000	0,245	0,187	0,034	0,000

путь от ДВИ к ДИТЦ, то происходит значительное ухудшение характеристик модели, а сам путьевой коэффициент оказывается незначимым.

В целом указанные в модели предикторы позволяют объяснить около 50% вариации соответствующих эндогенных переменных (квадрат коэффициента множественной корреляции для ДРИ составляет 0,531, для ДГ — 0,591, для ДИТЦ — 0,444); исключением является лишь ДГГ, для которого этот показатель достигает 0,270. То есть дисперсия оценок доверия государства к гражданам определяется не столько включенными в модель оценками доверия к различным группам социальных институтов, сколько другими факторами, влияния которых в модели не учитывались. Тем не менее, полученная структурная модель позволяет адекватно описать взаимосвязи между оценками доверия к различным группам социальных институтов.

Обобщим результаты выполненных наблюдений в следующих утверждениях и констатациях.

Недоверие к основным социальным институтам украинского общества как доминанта общественного настроения, зафиксированная многими отечественными исследователями, продолжает сохраняться. Общий уровень доверия граждан к государству в целом и к отдельным институтам является весьма низким — для боль-

шей части из них средние значения соответствующих показателей не превышают «3» по 11-балльной шкале. При этом наибольшим доверием среди других институтов украинского общества пользуются церковь, СМИ, общественные организации и органы местной власти. Однако уровень доверия к основным властным институтам, в частности к правительству и Верховной Раде, является крайне низким.

Подавляющее большинство украинцев не высказывает полного доверия ни к одному из вышеперечисленных социальных субъектов. В то же время почти 40% опрошенных не отмечают и полного недоверия ни к одному институту и менее чем 4% выражают полное недоверие им всем.

У лиц разных профессиональных категорий (в частности, предпринимателей и фермеров, инженерно-технического персонала, работников образовательной сферы, работников сферы здравоохранения и студентов) так же, как и по выборке в целом, наибольшим доверием пользуется церковь, СМИ и общественные организации, а наименьшим — Верховная Рада. Оценки респондентами доверия к государству коррелируют с оценками доверия государства к ним самим. В то же время среди респондентов отдельных профессий и занятий между этими оценками существуют более выразительные различия, нежели по выборке в целом; наибольшие они у предпринимателей и фермеров.

Большинство украинцев убеждено, что ни один институт не защищает их права и интересы. Соответствующие доли респондентов велики как среди всех опрошенных, так и среди представителей целевых групп. При этом наибольший удельный вес убежденных в отсутствии заботы об их интересах со стороны социальных институтов среди предпринимателей и фермеров, а наименьший — среди студентов. Самым низким является доверие к властным институтам, а самым высоким — к институтам, транслирующим ценности.

Уровень доверия к различным группам институтов обусловлен различным набором социально-демографических показателей и индикаторов, а также политическими предпочтениями респондентов, регионом проживания, оценками доверия государства к гражданам. Он выше у проживающих в Южном регионе и тем выше, чем увереннее респондент поддерживает политические силы, сформировавшие законодательное большинство в Верховной Раде, намерен голосовать за В. Януковича на президентских выборах, чем выше он оценивает доверие государства к гражданам. Оценки доверия респондентов к различным институтам взаимосвязаны. Основным предиктором оценок доверия к различным группам институтов является доверие к властным институтам, которое оказывает на них как прямое, так и опосредованное влияние. Включенные в модель предикторы хуже всего объясняют вариацию оценок доверия государства к гражданам.

По отношению к разным группам социальных институтов были выделены три класса респондентов: с высоким, умеренным и низким уровнем доверия. Индивиды, отнесенные к двум последним классам, характеризуются самым низким уровнем доверия к властным институтам, а среди респондентов из первого класса уровень доверия к регулирующим институтам ниже, чем к властным. Класс лиц с высоким уровнем доверия представлен преимущественно избирателями действующего (на тот момент) президента В. Януковича, убежденными в достаточно высоком уровне государственного доверия к себе. Второй класс наполнен главным образом сторонниками других кандидатов в президенты, и теми, которые оценивают доверие государства выше, чем на «1». Третий класс — те, кто не поддерживает ни одного кандидата в президенты или же не собирается идти на выборы и считает, что государство ему вовсе не доверяет.

3.2. Реформы в восприятии населения

В ходе анкетного опроса устанавливался уровень осведомленности населения Украины о ряде реформ, инициированных правительством и президентом В. Януковичем, определение их первоочередности или второстепенности в массовом сознании, а также последствий для различных категорий населения. В анкете респондентам предлагалось следующее: определить степень собственной информированности о реформах в жизненно важных сферах общественной жизни; ранжировать субъекты заинтересованности в проведении реформ; оценить перечень необходимых действий власти, призванных убедить население в необходимости осуществления этих изменений; сформулировать свое собственное отношение к эффективности действий реформаторов, к субъектам авторитетного мнения по вопросам проведения реформ в массовом сознании жителей Украины. Заведомо предполагалось, что доминирующая негативная оценка институтов власти обусловит скептическую установку граждан в отношении замысла, сроков, способов проведения и последствий провозглашенных реформ.

Знание о реформах. В исследовании респонденты называли те реформы, о которых они слышали или знают (*«В стране проводятся и планируются реформы. Назовите, пожалуйста, те реформы, о которых Вы слышали или знаете»*). Особенностью этого вопроса является то, что варианты ответов респондентам не зачитывали, поэтому они сами должны были перечислить реформы. Исследование показало, что всего 13,2% отметили, что не слышали или не знают ни об одной реформе. Согласно полученным результатам, подавляющее большинство населения знает о пенсионной реформе — 73,9% опрошенных слышали и знают о ней. Распределение респондентов в зависимости от возраста показывает, что наиболее информированы граждане в возрасте от 50 до 59 лет (81,4%). Существенных

по полу различий в ответах относительно данной реформы не зафиксировано. В зависимости от типа поселения наиболее осведомленными являются жители городов с населением от 500 тыс. чел. и более (83,0%). Среди социально-профессиональных групп осведомленностью по этому вопросу отличаются работники сферы образования (85,9%) и инженерно-технический персонал (82,1%), наименее осведомлены студенты / учащиеся (57,9%) и безработные (63,8%). Лучше всего осведомлены в отношении пенсионной реформы жители Западного (89,4%), Юго-Западного (84,5%), Северо-Восточного (81,9%), Юго-Восточного (80,8%) и Северного (78,3%) регионов, наименее информированы жители Северо-Западного (56,8%) региона и Киева (61,6%).

Гораздо меньше граждан слышали и знают о *реформе налоговой системы / принятии Налогового кодекса* — 32,5% опрошенных. В зависимости от возраста осведомленность об этой реформе чаще присуща людям в диапазоне от 40 до 49 лет. Распределение по полу зафиксировало большую осведомленность среди мужчин (36,8%), чем среди женщин (29,0%). Поселенческое распределение показало, что наиболее осведомленными являются жители городов с населением от 500 тыс. чел. и более (40,8%). Осведомленность по данному вопросу возрастает по мере повышения уровня доходов. Среди социально-профессиональных групп осведомленностью отличаются предприниматели, фермеры (67,9%), государственные служащие (54,1), руководители организаций, компаний (53,8%), руководители среднего звена (46,7%), инженерно-технический персонал (44,1%) и работники сферы образования (42,9%); самую низкую осведомленность демонстрируют пенсионеры (26,0%) и домохозяйки (23,8%). Что же касается регионального распределения, то наиболее осведомленными оказались жители Западного (50,8%), Юго-Восточного (43,4%), Юго-Западного (42,2%) и Северо-Восточного (40,9%) регионов, наименее — жители Восточного (25,9%), Юж-

ного (22,1%), Северо-Западного (19,1%) регионов и АР Крым (20,9%).

О *реформе избирательной системы* знает менее четверти населения — 22,8%. Это касается респондентов всех возрастных групп, а мужчины информированы больше (26,1%), чем женщины (20,1%). По типу поселения наиболее осведомленными оказались жители городов с населением от 500 тыс. чел. и более (25,9%). Среди социально-профессиональных групп выделяются руководители организаций / компаний (61,5%) и руководители среднего звена (35,6%), менее всего осведомлены домохозяйки и находящиеся в отпуске по уходу за ребенком (19,5%). В Западном регионе об этой реформе знают 40,7%, в Юго-Западном — 34,5%, в Юго-Восточном — 34,0%, тогда как в АР Крым — только 8,1%, а в Северо-Западном регионе — 11,6%.

Каждый пятый (20,9%) украинец слышал и знает о *реформе здравоохранения*. Существенных различий по возрасту и полу в информированности о реформе медицины не зафиксировано. Поселенческое распределение свидетельствует о том, что наиболее информированными являются жители городов с населением от 500 тыс. чел. и более (35,0%). Среди социально-профессиональных групп осведомленностью по этому вопросу отличаются работники сферы здравоохранения (врач, средний медицинский персонал — 56,2%), руководители организаций / компаний (53,8%), руководители среднего звена (35,6%) и работники сферы образования (32,2%); менее всего осведомлены безработные (15,2%), студенты / ученики (17,5%) и пенсионеры (18,6%). Наиболее информированными оказались жители Юго-Восточного (39,1%), Центрального (28,5%) и Западного (26,8%) регионов, наименее — жители Северо-Западного (5,0%) региона.

О *реформе высшего образования* знает 16,1% населения. Больше всего осведомленных наблюдается среди молодежи (23,7%). Существенных различий по полу

в плане знаний об этой реформе не зафиксировано. В зависимости от типа поселения наиболее осведомленными являются жители городов с населением от 500 тыс. чел. и более (23,6%) и городов с населением от 100 до 499 тыс. чел. (23,1%). Среди социально-профессиональных групп информированностью по данному вопросу отличаются работники сферы образования (учитель, преподаватель вуза и т. п. — 50,9%), студенты / ученики (48,0%), руководители организаций / компаний (30,8%) и специалисты с высшим образованием (27,6%); наименьший уровень осведомленности демонстрируют безработные (11,4%) и пенсионеры (10,4%). Согласно региональному распределению наиболее осведомлены жители Северо-Восточного (23,8%), Юго-Восточного (22,2%), Западного (20,3%) и Центрального (20,0%) регионов, наименее — жители Северо-Западного (2,5%) региона.

О реформе среднего образования слышали и знают 12,8% опрошенных. Опять-таки, больше всего осведомленных об этой реформе оказалось среди молодежи (15,3%). В зависимости от типа поселения наиболее информированы жители городов с населением от 500 тыс. чел. и более (18,8%) и городов с населением от 100 до 499 тыс. чел. (18,4%), наименее — жители Киева (5,7%). Среди социально-профессиональных групп осведомленностью по данному вопросу отличаются работники сферы образования (учитель, преподаватель — 54,0%), руководители организаций / компаний (30,8%), специалисты с высшим образованием (25,6%) и студенты / ученики (24,1%); наименьший уровень осведомленности зафиксирован среди безработных (9,5%), пенсионеров (9,3%), домохозяек (11,4%) и рабочих (12,8%). Распределение респондентов по регионам свидетельствует о том, что наиболее информированы жители АР Крым (19,8%), Западного (18,7%), Центрального (17,4%) и Юго-Восточного (16,2%) регионов, наименее — жители Киева (5,7%) и Северо-Западного (5,0%) региона.

О реформе жилищно-коммунального комплекса (ЖКК) знают 11,4% опрошенных. Что касается возрастных признаков респондентов, то осведомленность об этой реформе в основном характерна для возрастной категории 40–49 лет. Существенных отличий по полу в ответах опрошенных об этой реформе не зафиксировано. В зависимости от типа поселения наиболее осведомлены жители городов с населением от 500 тыс. чел. и более (18,8%) и городов с населением от 100 до 499 тыс. (18,4%). Среди социально-профессиональных групп осведомленностью по данному вопросу выделяются работники сферы образования (25,2%), инженерно-технический персонал (20,1%), предприниматели, фермеры (19,2%), специалисты с высшим образованием (19,1%) и руководители среднего звена (17,8%); наименьшая осведомленность наблюдается среди безработных (9,5%) и технического персонала (9,4%). По региональному распределению наиболее информированы жители Юго-Восточного (18,9%), Северо-Восточного (15,5%) регионов и АР Крым (15,1%), наименее — жители Северо-Западного (4,5%), Северного (5,6%) и Юго-Западного (6,0%) регионов.

В еще меньшей степени население Украины осведомлено о реформе занятости и оплаты труда (борьба с безработицей); об этом знают всего 8,8% граждан Украины. Существенных различий по полу и по возрасту в уровне осведомленности об этой реформе не зафиксировано. В зависимости от типа поселения наиболее информированными оказались жители городов с населением от 500 тыс. чел. и более (13,6%) и городов с населением от 50 до 99 тыс. чел. (13,2%). Среди социально-профессиональных групп осведомленностью по этому вопросу отличаются руководители организаций / компаний (30,8%), а также предприниматели и фермеры (15,6%). Региональное распределение ответов показывает, что наиболее информированы жители Юго-Восточного (17,5%), Центрального (17,0%) и Северо-Вос-

точного (12,4%) регионов, тогда как наименее — жители Северного (2,6%) и Юго-Западного (4,3%) регионов.

Население демонстрирует низкий уровень осведомленности о *реформах, направленных на поддержку отечественного производителя*, — 4,1% опрошенных. Различий по возрасту и полу здесь не зафиксировано. Поселенческое распределение, напротив, обнаруживает несколько большую осведомленность среди жителей городов с населением от 50 до 99 тыс. чел. (9,9%). Среди социально-профессиональных групп весьма плохо информированы по этому вопросу руководители организаций / компаний (23,1%), руководители среднего звена (11,1%) и инженерно-технический персонал (8,4%); меньше всего — безработные (3,8%), студенты / ученики (3,8%) и пенсионеры (2,8%). Наиболее информированы жители Центрального региона (12,3%), наименее — Восточного (1,5%) и АР Крым (1,2%).

Об инициативе правительства в *отношении внедрения инновационных технологий и открытия новых производств* слышали и знают всего 2,1% населения. Поселенческое распределение вновь продемонстрировало незначительное преимущество в осведомленности среди жителей городов с населением от 50 до 99 тыс. чел. (4,4%). Однако существенных различий по полу, возрасту и региону проживания в плане осведомленности по данному вопросу не наблюдается. Среди социально-профессиональных групп большей информированностью характеризуются руководители среднего звена (6,7%) и инженерно-технический персонал (5,9%), наименьшей — безработные (0,5%), домохозяйки (1,6%) и пенсионеры (1,9%).

Впрочем, низкая осведомленность украинских граждан по поводу правительственных инициатив, направленных на внедрение инновационных технологий и открытие новых производств, не означает, что в обществе отсутствует понимание целесообразности подобных преобразований: более половины населения (55,1%) соглас-

ны с мнением о том, что в преодолении экономического кризиса одним из решающих условий должно стать широкое использование инновационных технологий; только 11,2% опрошенных не согласны с этим тезисом, а 15,9% затруднились ответить. Однако респонденты выражают сомнение в готовности населения к этому: 25,6% считают, что население страны готово к внедрению инновационных технологий, тогда как 30,1% уверены, что не готово, а 28,9% затруднились с ответом. Еще большие сомнения в обществе возникают по поводу способности правительства внедрить эти технологии: всего 14,5% опрошенных полагают, что наше правительство готово принять программу широкого использования инновационных технологий, 38,7% считают, что правительство не готово, и 29,5% не смогли ответить.

Таким образом, осведомленность населения о реформах в наибольшей мере зависит от уровня образования: чем выше уровень образования, тем выше уровень осведомленности о реформах. Особенно это касается налоговой реформы, реформ в сферах здравоохранения, среднего и высшего образования, ЖКК.

Отдельный блок исследования был посвящен степени осведомленности о вышеуказанных реформах. В отличие от предыдущего вопроса, где респондентам самим нужно было вспомнить перечень реформ, в этом случае им зачитали список реформ. В итоге увеличилось количество респондентов, которые знают об этих реформах в деталях или в общих чертах. Самая высокая степень осведомленности наблюдается в отношении пенсионной реформы — 18,4% опрошенных указали, что знают об этой реформе в деталях, 63,4% — в общих чертах. Гораздо меньше население осведомлено о реформе налоговой системы / принятии Налогового кодекса: 6,1% знают об этой реформе в деталях, 37,1% — в общих чертах. Что касается реформы избирательной системы, то 4,2% знают о ней в деталях, а 34,4% — в общих чертах; о реформе здравоохранения — соответ-

ственно 3,7% и 33,7%; о реформе высшего образования — 3,4% и 27,3%, о реформе среднего образования — 2,9% и 26,8%, о реформе жилищно-коммунального комплекса — 2,2% и 21,2%. Менее всего население знает о реформах модернизационного характера. В частности, о реформе, направленной на поддержку отечественного производителя, только 1,6% респондентов знают в деталях и 12,9% — в общих чертах. Аналогичная картина сложилась с реформой, касающейся внедрения инновационных технологий и открытия новых производств, — всего 1,0% опрошенных знают о ней в деталях и 10,2% — в общих чертах. Как и в предыдущем случае, степень осведомленности о таких преобразованиях, как борьба с безработицей, реформа избирательной системы, реформа здравоохранения, среднего и высшего образования, ЖКК и налоговая реформа, возрастает по мере повышения уровня образования.

Первоочередные и второстепенные реформы по оценкам граждан. Респондентам задавали вопрос: «*Каким из нижеперечисленных реформ, на Ваш взгляд, необходимо уделить особое внимание и принять их в первую очередь, а какие можно отложить?*» Первоочередной реформой граждане (72,7%) считают реформу занятости и оплаты труда (борьба с безработицей). Следующая по приоритетности — реформа здравоохранения (68,4%). Более половины респондентов (54,1%) назвали в качестве приоритетной реформу, направленную на поддержку отечественного производителя; 51,3% к числу первоочередных отнесли пенсионную реформу. Доли тех, кто считает реформу жилищно-коммунального комплекса первоочередной, и тех, кто предлагает ее отложить, почти одинаковы — соответственно 40,2% и 39,0%. Аналогичным образом распределились доли в отношении приоритетности и второстепенности внедрения инновационных технологий и открытия новых производств — соответственно 40,4% и 35,5%. А вот касательно других реформ в обществе доминирует мнe-

ние о том, что их можно отложить. В частности, население считает, что реформу среднего образования скорее следует отложить (53,3%), нежели принимать в первую очередь (28,1%). Также реформу высшего образования население в большей мере склонно отложить (52,4%), чем принять в первую очередь (28,7%). Схожим образом респонденты настроены и в отношении реформы налоговой системы / принятия Налогового кодекса: 50,6% — можно отложить, 27,1% — ввести в первую очередь.

Субъекты заинтересованности в проведении реформ. В ответе на вопрос: «Кто, на Ваш взгляд, заинтересован в проведении нижеперечисленных реформ?» опрошенным предлагалось выбрать один из вариантов: 1) руководство страны; 2) отдельные олигархические группы; 3) отдельные социальные группы населения; 4) население страны в целом. Выбор последнего варианта — свидетельство общенационального приоритета в общественном мнении конкретной реформы. Более половины граждан Украины отметили заинтересованность всего населения в проведении таких преобразований, как реформа здравоохранения (58,3%) и реформа занятости и оплаты труда (55,2%). Немного меньше, по мнению респондентов, соответствуют интересам всего населения такие преобразования, как: реформа, направленная на поддержку отечественного производителя (40,6%), реформа жилищно-коммунального комплекса (40,4%), реформа среднего образования (37,0%), реформа высшего образования (34,5%), внедрение инновационных технологий и открытие новых производств (33,7%), а также пенсионная реформа (38,8%). В отношении пенсионной реформы каждый третий (35,5%) усматривает заинтересованность преимущественно руководства страны в ее имплементации, а в отношении реформы избирательной системы большинство респондентов указывают на интересы руководства страны (55,6%) и отдельных олигархических групп (22,1%),

только 16,7% отметили, что в проведении реформы избирательной системы заинтересовано население в целом. Что же касается реформы налоговой системы, то здесь граждане Украины склонны усматривать скорее интересы руководства страны (35,2%) и отдельных олигархических групп (24,8%), чем интересы всего населения (16,1%).

Анализ ответов на вопрос: «*Что могло бы убедить Вас в необходимости осуществления задуманных реформ?*» показывает, что реализации реформ в основном будут способствовать социально-экономические шаги: существенное повышение зарплат, пенсий, стипендий (80,0%), замедление повышения цен (77,6%), высокие темпы роста экономики Украины (76,3%) и усиление борьбы с коррупцией в органах власти (62,0%). Чуть меньшим по уровню поддержки, однако весомым аргументом в пользу проведения реформ могло бы служить одобрение их людьми, чье мнение для населения является авторитетным (50,4%), проведение честных и демократических выборов в Верховную Раду (46,5%) и создание системы информирования населения о содержании, сроках и социальных последствиях реформ (39,7%). И менее трети населения отмечает определенные политические и геополитические шаги, способные убедить их в необходимости реформ. Так, освобождение Юлии Тимошенко и / или Юрия Луценко из тюрьмы отметили 28,2% населения, подписание договора об Ассоциации с Европейским союзом — 27,7%, подписание договора о Таможенном союзе с Россией — 24,7%. Причем первых два шага власти в большей мере были бы убедительными для легитимации проведения реформ с точки зрения этнических украинцев, украиноязычных, жителей Западного, Юго-Западного, Северо-Западного, Северного, Центрального регионов и города Киева. Такого же мнения придерживаются респонденты с высоким уровнем образования. Напротив, вступление Украины в Таможенный союз стало бы аргументом для

этнических русских, русскоязычных, жителей АР Крым, Восточного, Северо-Восточного, Юго-Восточного регионов. Таким образом, политические и геополитические шаги как дополнительные аргументы в пользу реформ скорее обнаруживают региональные и этнокультурные размежевания, нежели консолидируют общество.

Также респондентам предлагалось ответить на вопрос: *«Чье мнение для Вас является авторитетным по вопросам, связанным с реформами?»* Среди людей, чье мнение наиболее авторитетно по вопросам, связанным с реформами, респонденты отметили друзей, родственников и коллег (55,6% опрошенных), известных украинских ученых, экспертов (44,4%). Значительно меньшим авторитетом в контексте проведения реформ пользуются мнения зарубежных ученых, экспертов (34,3%) и ведущих украинских журналистов (31,2%). Граждане Украины не считают принципиальными или значимыми мнения руководителей зарубежных стран об украинских реформах. В частности, мнение руководства России для 33,3% респондентов не слишком авторитетно, а для 35,2% вообще не является авторитетным. Аналогичным образом мнения руководителей государств Евросоюза и США для 32,0% респондентов являются не очень авторитетными, а для 31,6% — вообще не авторитетными. Оказалось, что мнения государственных деятелей Украины в плане продвижения реформ для подавляющего большинства населения также не являются весомым аргументом. В частности, мнение президента Украины по поводу реформ 33,3% граждан считают не очень авторитетным, а 40,1% — вообще не авторитетным. Аналогичным образом оценивается мнение премьер-министра Украины: для 33,7% респондентов оно не очень авторитетно, а для 44,4% вообще не авторитетно. Точно так же население относится к мнениям членов правительства Украины (министров ведомств): для 35,9% опрошенных они не очень авторитетны, а для 44,6% не авто-

ритетны вообще. Это касается и мнений руководителей области и / или района, в которых проживают респонденты: для 37,0% они являются не очень авторитетными, а для 34,9% — абсолютно не авторитетными. Несмотря на низкий авторитет украинской власти в проведении реформ, оценка населением мнения лидеров политической оппозиции также оказалась крайне низкой: для 30,8% респондентов оно не очень авторитетно, а для 41,4% — совсем не авторитетно.

Эффективными способами информирования людей по вопросам проведения реформ в Украине респонденты считают, прежде всего: выступления по телевидению представителей Кабинета Министров (40,4%), встречи представителей власти с рядовыми гражданами во время поездок по регионам (33,4%), выступления украинских ученых-экспертов (31,0%), телевизионные дебаты представителей власти и оппозиции на государственных телеканалах (29,5%) и трансляции обсуждений реформ в Верховной Раде (25,5%). Несколько менее популярна среди населения идея информирования такими путями, как: организация специального еженедельного ток-шоу, посвященного реформам (22,8%), регулярные обращения президента (22,6%), проведение специальных выпусков популярных ток-шоу (20,4%), пресс-конференции членов Кабмина (17,5%), встречи представителей власти с общественными организациями (15,6%) и выступления губернаторов на областных телеканалах (13,7%). Информирование со стороны зарубежных экспертов также не попало в перечень лучших способов освещения реформ. Всего 15,9% граждан Украины считают эффективными выступления западных экспертов, а 9,9% — выступления российских экспертов. Оказалось, что население совсем не готово к информированию через современные электронные средства: только 8,7% признали эффективным открытие специального правительственного сайта, посвященного обсуждению процессов подготовки и реализации реформ, 6,0% —

регулярные выступления членов правительства в Интернете (социальных сетях, блогах), 2,7% — создание персональных блогов членами правительства.

Оценка успешности и эффективности действий реформаторов. Из предложенного в опросе списка государственных деятелей, непосредственно отвечающих за проведение реформ, подавляющее большинство политиков не ассоциируются в общественном мнении с образом успешного реформатора. Отвечая на вопрос: «По Вашему мнению, кто из нижеперечисленных деятелей наиболее успешно и эффективно способствует проведению реформ в Украине?», менее трети населения (29,4%) признает наиболее успешным и эффективным реформатором вице-премьер-министра, министра социальной политики Украины Сергея Тигипко. Среди профессиональных групп больше всего ценят этого деятеля руководители среднего звена — 40,0% таковых отметили его как наиболее успешного и эффективного реформатора, а также государственные служащие (32,3%) и рабочие, в том числе сельскохозяйственные (32,1%). Особых отличий в оценке вице-преьера между региональными группами населения не наблюдается. Пятая часть (19,0%) населения считает, что среди государственных деятелей наиболее успешному и эффективному проведению реформ способствует премьер-министр Украины Николай Азаров. Не выявлено различий в оценке реформаторских усилий главы правительства разными социально-профессиональными группами населения. Тогда как региональное распределение свидетельствует о большей популярности Азарова в АР Крым (29,1%), Центральном (28,5%) и Восточном (25,2%) регионах и о низком уровне его поддержки в Юго-Западном (6,9%) регионе.

Что касается других руководителей министерств и ведомств, то в общественном мнении их образ в роли реформаторов не сложился. В частности, только 6,3% населения видят в лице министра образования и науки,

молодежи и спорта Украины Дмитрия Табачника успешного и эффективного реформатора. Среди социально-профессиональных групп в признании реформаторских способностей Д. Табачника выделяются работники сферы образования (18,1%) и руководители среднего звена (13,3%), студенты и ученики (12,2%), а также работники сферы здравоохранения (11,2%). В разрезе регионов Табачник-реформатор более популярен в Юго-Восточном (12,8%) и Северном (11,2%) регионах, тогда как непопулярен в Северо-Западном (2,5%), Юго-Западном (1,7%) и Южном (2,8%) регионах. Первого зампреда Администрации Президента Украины Ирину Акимову назвали успешным и эффективным реформатором 6,0% населения. Среди профессиональных и региональных групп Акимову в большей степени признают руководители среднего звена (11,1%), технический персонал (9,4%) и представители Юго-Восточного (8,8%) региона. К числу успешных реформаторов 3,3% населения относит первого вице-премьер-министра, министра экономического развития и торговли Украины Андрея Ключева, он более популярен в Северном (6,0%), Центральном (5,1%), Юго-Восточном (4,7%) регионах и в Киеве (4,0%). Вице-премьер-министра, министра инфраструктуры Украины Бориса Колесникова успешным реформатором считают 3,1% населения. Колесников более популярен в Восточном (5,5%) регионе и АР Крым (4,7%). Министра энергетики и угольной промышленности Украины Юрия Бойко признают успешным реформатором 2,1% респондентов, причем несколько чаще в Северо-Восточном (4,7%), Северном (3,7%) и Восточном (3,3%) регионах.

Последствия реформ для разных категорий населения. Подавляющее большинство населения считает, что в результате реформ (вопрос: «Как, на Ваш взгляд, повлияют реформы на положение следующих групп населения?») положение улучшится, прежде всего, у депутатов Верховной Рады (76,6%), членов Кабинета

Министров (74,4%), депутатов местных советов (67,3%), судей и прокуроров (64,9%). Около половины респондентов предполагают улучшение положения руководителей местных органов власти (50,6%) и работников государственного управления (45,2%). В отношении других категорий населения в обществе доминирует либо неопределенность, либо убеждение в том, что их положение в результате реформ ухудшится. В частности, наши соотечественники не уверены относительно будущего ученых (63,7% респондентов не определились), военнослужащих (59,5%), менеджеров, работающих на крупных предприятиях (57,7%), и фермеров, по поводу которых 48,8% опрошенных не определились с ответом, а 38,6% указали на ухудшение их положения. Преимущественно негативным видят влияние реформ граждане Украины в отношении таких категорий, как: рабочие (49,5% опрошенных прогнозируют ухудшение положения, 38,0% не определились с ответом), малый и средний бизнес (соответственно 45,0% и 42,2%), студенты (соответственно 44,2% и 43,8%).

Проведение реформ и протестные намерения населения. Любые преобразования неминуемо затрагивают интересы определенных категорий населения. Проведение реформ зачастую наталкивается на сопротивление со стороны этих людей, что может вылиться в акции протеста. Отвечая на вопрос: *«Скажите, если в процессе проведения вышеупомянутых реформ будут приняты такие решения или законы, которые будут нарушать Ваши права и интересы, готовы ли Вы лично присоединиться к различным акциям протеста?»*, 38,2% граждан заявили о наличии протестных намерений, а 48,4% указали, что не готовы участвовать в протестах. По результатам анализа выявлены различия в ответах по таким социально-демографическим характеристикам, как возраст и пол. Протестные намерения возрастают с уменьшением возраста респондентов. К тому же мужчины в большей мере (44,6%)

склонны к протестам, чем женщины (32,9%). Наивысший уровень протестных установок наблюдается среди людей с первой степенью высшего образования (бакалавр) — 45,8%, самый низкий (14,0%) — среди людей с начальным и неполным средним образованием. Распределение по социально-профессиональным группам показало, что самый высокий уровень готовности к протестам наблюдается среди предпринимателей и фермеров (46,8%), студентов и учеников (46,1%), работников сферы образования (45,1%), рабочих (44,7%), безработных (44,3%), работников сферы здравоохранения (43,6%) и инженерно-технического персонала (43,0%); самый низкий уровень — среди технического персонала (28,9%) и пенсионеров (30,9%). Региональное распределение ответов свидетельствует о более высоком уровне протестных намерений в Западном (60,2%), Юго-Западном (55,2%), Северном (44,6%) регионах и АР Крым (54,7%). Наименее настроенными на протест оказались жители Южного (17,3%), Юго-Восточного (30,6%) и Северо-Западного (32,2%) регионов. Этническое распределение ответов не обнаружило существенных различий, тогда как распределение ответов в зависимости от языка общения в семье продемонстрировало больший уровень протестных намерений среди тех, кто общается в семье преимущественно на украинском языке: 42,8% готовы к протестным действиям, 40,7% не готовы к ним. В то же время среди русскоязычных граждан 33,4% готовы к протестам, а 56,7% — не готовы. Похожая картина наблюдается среди тех, кто общается с родными и на украинском, и на русском в зависимости от обстоятельств: 33,6% готовы протестовать, 54,0% — не готовы.

Реализация протестных намерений зависит от уровня репрессивности политического режима. Большинство массовых волнений возникают тогда, когда в обществе снижается уровень опасений репрессий или применения силы. Оказалось, что, отвечая на вопрос: *«Скажите, насколько Вы лично опасаетесь репрессий*

или применения силы при разгоне митингов и демонстраций?», население в основном не опасается последствий протестных действий (46,8%), боятся их только 36,6% респондентов. Анализ ответов продемонстрировал, что отсутствие страха перед репрессиями возрастает с уменьшением возраста населения. К тому же мужчинам в большей степени (55,1%) свойственно не бояться последствий протестных действий, чем женщинам (40,0%). Самый высокий уровень отсутствия опасений (55,7%) наблюдается среди людей с первой ступенью высшего образования (бакалавр). Распределение по социально-профессиональным группам выявило, что отсутствие страха перед репрессиями и применением силы наблюдается среди безработных (54,3%), студентов и учеников (51,1%), руководителей среднего звена (48,9%), рабочих (48,7%), а также государственных служащих (47,4%). А вот среди таких бюджетных категорий населения, как работники сферы образования и сферы здравоохранения, которые в предыдущем случае продемонстрировали высокий уровень протестных намерений, наблюдается самый низкий уровень отсутствия опасений возможных репрессий — соответственно 36,2% и 34,7%. Региональное распределение ответов зафиксировало отсутствие страха перед репрессиями и применением силы в основном среди жителей Юго-Западного (82,8%), Северо-Восточного (53,4%), Юго-Восточного (50,2%) и Западного (50,0%) регионов, тогда как высокий уровень опасений возможных последствий массовых протестных действий проявляют жители Северо-Западного (53,3%) региона. В отличие от высокого уровня готовности к протестам и отсутствия страха перед их последствиями, которые наблюдаются в западных регионах страны, жители АР Крым наряду с высокими протестными намерениями демонстрируют высокий уровень опасений в плане их последствий (59,3%). Отсутствие страха чуть больше свойственно русскоязычным (49,5%) и билингвам (49,6%) по сравнению с украиноязычными респондентами (43,1%).

Суммируем вышеизложенное в виде следующих девяти выводов.

1. Больше всего население знает о пенсионной реформе — 73,9% опрошенных. Значительно меньше граждан слышали и знают о реформе налоговой системы / принятии Налогового кодекса (32,5%), реформе избирательной системы (22,8%), реформе здравоохранения (20,9%), реформе высшего образования (6,1%), реформе среднего образования (12,8%), реформе жилищно-коммунального комплекса (11,4%), реформе занятости и оплаты труда (борьбе с безработицей) — таковых 8,8%. В целом выявлено, что лучше всего осведомлены о реформах жители крупных городов и люди с высшим образованием. Осведомленность каждой социально-профессиональной группы и возрастных когорт в основном касается тех реформ, отраслевая направленность которых непосредственно охватывает профессиональную компетенцию и социально-возрастные потребности респондентов. Региональное распределение свидетельствует о том, что о реформах в большей мере в целом осведомлены жители Западного, Юго-Западного, Центрального, Северо-Восточного и Юго-Восточного регионов. Наиболее низкая осведомленность прослеживается среди жителей Северо-Восточного региона.

Несмотря на крайне низкую (2,1%) осведомленность украинских граждан по поводу инициатив внедрения инновационных технологий и открытия новых производств, в обществе существует понимание целесообразности таких преобразований. Однако респонденты ставят под сомнение готовность населения и правительства к реализации этих нововведений.

2. Первоочередными для реализации граждане считают реформу занятости и оплаты труда (72,7% опрошенных), здравоохранения (68,4%), реформу, направленную на поддержку отечественного производителя (54,1%) и пенсионную реформу (51,3%). При этом насе-

ление уверено, что реформу среднего образования (53,3%), реформу высшего образования (52,4%), а также реформу налоговой системы / принятие Налогового кодекса (50,6%) можно отложить.

3. По мнению более чем половины граждан Украины все население заинтересовано в таких преобразованиях, как реформа здравоохранения и реформа занятости и оплаты труда. А вот пенсионная реформа и реформа налоговой системы, по их мнению, осуществляются преимущественно в пользу руководства страны и отдельных олигархических групп.

4. Выявлено, что реализации реформ будут содействовать следующие социально-экономические шаги: существенное повышение зарплат, пенсий, стипендий (80,0%), замедление повышения цен (77,6%), высокие темпы роста экономики Украины (76,3%), усиление борьбы с коррупцией в органах власти (62,0%) и одобрение реформ людьми, мнение которых для населения авторитетно (50,4%). Тогда как политические и геополитические шаги в качестве дополнительных аргументов, способных убедить в необходимости реформ, скорее демонстрируют региональные и этнокультурные размежевания, чем консолидируют общество в продвижении реформ.

5. Среди людей, чье мнение является авторитетным по вопросам, связанным с реформами, наши сограждане отмечают друзей, родственников и коллег (55,6%), известных украинских ученых, экспертов (44,4%). Оказалось, что мнения государственных деятелей Украины и политической оппозиции касательно продвижения реформ для подавляющего большинства населения не являются весомыми аргументами.

6. Подавляющее большинство политиков из предложенного в опросе списка государственных деятелей, непосредственно отвечающих за проведение реформ, не ассоциируются в общественном мнении с образом успешного реформатора. Менее трети населения (29,4%)

назвали наиболее успешным и эффективным реформатором вице-премьер-министра, министра социальной политики Украины Сергея Тигипко. Пятая часть респондентов (19,0%) придерживаются мнения, что среди государственных деятелей наиболее успешному и эффективному проведению реформ способствует премьер-министр Украины Николай Азаров.

7. Подавляющее большинство населения считает, что в результате реформ улучшится положение депутатов Верховной Рады (76,6%), членов Кабинета Министров (74,4%), депутатов местных советов (67,3%), судей и прокуроров (64,9%). Около половины наших сограждан предвидят улучшение положения руководителей местных органов власти (50,6%) и сотрудников государственного управления (45,2%). В своих оценках последствий проведения реформ для других категорий населения люди либо затрудняются отвечать, либо убеждены в ухудшении их положения, что убедительно коррелирует с устойчиво негативной оценкой гражданами институтов власти и их высших руководителей.

8. Иерархия эффективных способов информирования людей по вопросам проведения реформ выглядит так: выступления на телевидении представителей Кабинета Министров (40,4%), встречи представителей власти с рядовыми гражданами во время поездок по регионам (33,4%), выступления украинских ученых/экспертов (31,0%), телевизионные дебаты представителей власти и оппозиции на государственных телеканалах (29,5%) и трансляции обсуждений реформ в Верховной Раде (25,5%).

9. При условии, что проведение реформ будет нарушать права и интересы граждан, 38,2% населения декларирует готовность лично присоединиться к разным акциям протеста. К тому же люди в меньшей мере опасаются репрессий или применения силы при разгоне митингов и демонстраций, чем вероятности оказаться в ситуации, опасной для себя лично. В разрезе социаль-

но-демографических характеристик проявления протестных намерений более распространены среди мужчин, молодежи, людей с первой ступенью высшего образования, жителей западных регионов, украиноязычных граждан, студентов и предпринимателей.

3.3. Недоверие — восприятие реформ — протестный потенциал

Структура использованного в опросе инструментария и собранный эмпирический материал позволяют выяснить то, как соотносятся доверие, восприятие реформ и готовность населения присоединиться к акциям протеста в случае, если проведение реформ будет затрагивать интересы и нарушать права населения Украины в целом или его отдельных социальных групп. Связь между ними выявляется с помощью специально сконструированных переменных, для которых рассчитываются коэффициенты корреляции Пирсона. Всего в анализ включены шесть подобных переменных.

1. Новая переменная «Индекс доверия» представляет собой аддитивный индекс, составленный из таких показателей (ответов на соответствующие вопросы анкеты): «Насколько Вы лично доверяете... президенту Украины, правительству Украины, премьер-министру Украины, председателю Верховной Рады Украины, Верховной Раде Украины?». Показатель альфа Кронбаха для этих пяти переменных равен 0,96, что означает, что их можно использовать для построения аддитивного индекса. Индекс принимает значения от 0 до 50 (чем больше значение индекса, тем больше доверие к институтам, которые имеют отношение к внедрению реформ).

2. Новая переменная «Знание реформ», принимающая значения от 0 до 10, рассчитана как аддитивный индекс с использованием перекодированных показателей о знании реформ, где 0 — «практически ничего не

знаю», 0,5 — «знаю в общих чертах», 1 — «знаю в деталях». Опять-таки, чем больше значение индекса, тем более осведомленным является респондент относительно реформ.

3. Показатели очередности принятия реформ были перекодированы в новые переменные, где 1 означает, что реформу необходимо принять в первую очередь, а 0 означает, что эту реформу можно отложить или респондент затрудняется ответить. Количество выбранных реформ, которые, по мнению респондента, должны быть приняты в первую очередь, составляет новую переменную «Первоочередность реформ», которая принимает значения от 0 до 10, где 0 — «ни одна из реформ не является первоочередной», 10 — «все реформы являются первоочередными».

4. Показатели заинтересованности в проведении той или иной реформы¹ были перекодированы следующим образом: 0 — «никто не заинтересован» (не указана ни одна из четырех предложенных альтернатив), 1 — «заинтересованы руководство страны и / или отдельные олигархические группы», 2 — «заинтересованы отдельные социальные группы населения и / или население страны в целом», 3 — «заинтересованы как руководство страны и / или отдельные олигархические группы, так и отдельные социальные группы населения и / или население страны в целом». Таким образом, чем большее значение принимает новая переменная, тем большее количество населения Украины, по мнению респондентов, заинтересовано в реформах.

¹ Кто, на Ваш взгляд, заинтересован в проведении реформы (название реформы)?

- Руководство страны.
- Отдельные олигархические группы.
- Отдельные социальные группы населения.
- Население страны в целом.
- Затрудняюсь ответить / отказ от ответа.

5. Два показателя готовности протестовать (присоединится ли респондент к акциям протеста и опасается ли он репрессий или применения силы в случае выхода на митинги и демонстрации) образовали переменную «Готовность протестовать» с такими значениями: 0 — человек не готов лично присоединиться к различным акциям протеста и боится репрессий или применения силы; 1 — респондент не готов присоединиться к акциям протеста, но в то же время не боится репрессий или применения силы при разгоне митингов и демонстраций; 2 — готов присоединиться к акциям протеста, но боится репрессий или применения силы; 3 — готов присоединиться к акциям протеста и не боится применения репрессий. Коэффициенты корреляции переменной «Готовность протестовать» с исходными показателями подтверждают правомерность ее использования:

- чем больше значение «Готовности протестовать», тем чаще опрошенный рассматривает возможность присоединиться к акциям протеста (коэффициент корреляции равен $-0,89$ и значим на уровне $0,01$);
- чем больше значение «Готовности протестовать», тем меньше человек боится применения силы при возможном разгоне митингов и демонстраций (коэффициент корреляции равен $0,44$ и значим на уровне $0,01$).

6. Для удобства использования переменных относительно оценки влияния реформ на положение различных групп населения показатели были перекодированы в дихотомические переменные, в которых 0 означает, что «положение данной группы улучшится», а 1 — что «положение данной группы ухудшится». Вариант ответа «трудно сказать» исключен из анализа, поскольку в отношении некоторых групп населения (научные работники, менеджеры, работающие на крупных предприятиях) он очень часто избирался респондентами и не дифференцировал их мнение.

Вероятно, восприятие различных реформ может иметь различные связи с доверием и протестным потенциа-

лом. И поэтому ниже анализируются связи между перечисленными переменными для каждой из реформ отдельно, для чего вычислялись коэффициенты корреляции новых созданных переменных (их значения приводятся в скобках наряду со значимостью¹).

Реформа избирательной системы. Для населения Украины в целом наблюдается положительная умеренная связь между восприятием реформы как таковой, которой нужно уделить особое внимание и принять в первую очередь, и осведомленностью относительно данной реформы ($r = 0,21; 0,01$): чем более осведомленными являются респонденты относительно реформы избирательной системы, тем чаще они склонны оценивать ее как первоочередную. Респонденты, которые склонны считать, что в избирательной реформе заинтересованы различные группы населения Украины, являются более информированными о данной реформе ($r = 0,15; 0,01$) и считают ее скорее первоочередной, чем такой, которую можно отложить ($r = 0,24; 0,01$). Существует также значимая, но слабая связь между доверием к институтам, которые имеют отношение к осуществлению реформ, и мнением о том, кто заинтересован в реформах ($r = 0,07; 0,01$): чем выше уровень доверия, тем больше, по мнению респондентов, в реформе заинтересованы широкие слои населения.

Для всех групп респондентов (предприниматели и фермеры, инженерно-технический персонал, работники сферы образования, работники сферы здравоохранения, студенты / учащиеся) более вероятно присоединение к акциям протеста в том случае, если они больше знают о реформе избирательной системы. Также для всех групп является справедливым утверждение: чем больше осведомленность о реформе избирательной системы, тем больше она воспринимается как первооче-

¹ В формате $r = \text{знак (в случае «-»)} \text{ и значение; уровень значимости.}$

редная. Как первоочередная, реформа избирательной системы воспринимается всеми пятью группами, которые считают, что в ней заинтересованы широкие слои населения Украины.

Реформа занятости и оплаты труда (борьба с безработицей). Если реформа занятости и оплаты труда оценивается как такая, в которой заинтересованы не только власть и / или отдельные олигархические группы, то респонденты оценивают ее как первоочередную ($r = 0,28; 0,01$). Чем больше респонденты знают о реформе, тем вероятнее, что они будут считать заинтересованным в ней большинство населения Украины ($r = 0,11; 0,01$).

Для тех предпринимателей и фермеров, которые рассматривают реформу как первоочередную, меньше вероятность того, что они будут протестовать. Чем более информированы студенты и учащиеся по поводу реформы занятости, тем чаще оценивают ее как первоочередную.

Реформа здравоохранения. Как по выборке в целом ($r = 0,30; 0,01$), так и для отдельных групп (кроме работников сферы образования) справедливо утверждение: чем больше реформа воспринимается как такая, в которой заинтересованы широкие группы населения, тем вероятнее признание ее в качестве первоочередной. Чем больше в целом по выборке респонденты слышали и знают о реформе, тем больше она воспринимается как первоочередная ($r = 0,10; 0,01$) и как такая, в которой заинтересованы широкие слои населения ($r = 0,12; 0,01$). Однако данные связи не наблюдаются, если анализировать пять групп отдельно по родам занятий. Так, студенты и ученики, которые более информированы по поводу реформы, чаще относят ее к первоочередным ($r = 0,17; 0,01$). Работники сферы здравоохранения тоже достаточно о ней осведомлены, но они меньше доверяют социальным институтам ($r = -0,12; 0,01$), что косвенно свидетельствует о сомнении в успешности реформы.

Реформа среднего образования. Респонденты по выборке в целом чем больше знают о реформе среднего образования, тем более склонны считать ее первоочередной ($r = 0,22; 0,01$) и такой, в которой заинтересовано большее количество украинцев ($r = 0,15; 0,01$). Такая связь характерна и для всех без исключения групп по роду занятости. Работники сферы образования, относящие реформу к первоочередным, не намерены участвовать в акциях протеста.

Реформа высшего образования. Картина такая же, как и в отношении реформы среднего образования: чем больше респонденты знают о реформе высшего образования, тем больше они воспринимают ее как первоочередную ($r = 0,20; 0,01$) и такую, в которой заинтересовано большее количество украинцев ($r = 0,16; 0,01$).

Пенсионная реформа. Первоочередность пенсионной реформы (по мнению и населения Украины в целом, и отдельных его групп) довольно сильно определяется тем, кто заинтересован в данной реформе, а также осведомленностью. Таким образом, чем больше люди знают о пенсионной реформе ($r = 0,13; 0,01$) и чем больше они определяют ее как такую, которая будет интересовать все категории населения ($r = 0,34; 0,01$), тем чаще эта реформа воспринимается как первоочередная.

Реформа налоговой системы / принятие Налогового кодекса. Как первоочередную ее характеризуют те, кто больше о ней слышал ($r = 0,22; 0,01$) и кто усматривает в ней выгоды для населения Украины ($r = 0,22; 0,01$). Это характерно как для всей выборки, так и для большинства категорий граждан. Между тем предприниматели, разбирающиеся в деталях и механизмах осуществляемых и планируемых проектов в рамках реформы, с высокой вероятностью готовы протестовать ($r = 0,23; 0,01$). Кроме того, чем больше они доверяют институтам, тем реже сообщают о знании содержания и последствий реформирования ($r = -0,15; 0,01$): доверие тут как бы «освобождает» от знания.

Реформа жилищно-коммунального комплекса. Как для всех респондентов, так и для отдельных групп населения, реформа жилищно-коммунального комплекса чаще видится первоочередной при большей заинтересованности в ней всех граждан ($r = 0,29; 0,01$ — для выборки в целом). Чем больше о ней респонденты видели, слышали или читали, тем чаще говорят о ней как такой, которая должна быть принята в первую очередь. Предприниматели и фермеры склонны относить эту реформу к первоочередным тогда, когда уровень их доверия к социальным институтам является высоким. Студенты и учащиеся, которые также им доверяют, значимо чаще сообщают о своем знании целей, средств и последствий реформы и относят ее к первоочередным.

Реформа, направленная на поддержку отечественного производителя. В этом случае только для фермеров и предпринимателей идентифицированы связи, отсутствующие у других категорий по роду занятости, а также по выборке в целом. Чем выше индекс доверия у таких респондентов, тем больше они информированы ($r = 0,14; 0,01$) и скорее считают реформу первоочередной ($r = 0,11; 0,01$). Разбирающиеся в замыслах и ходе реформы студенты и учащиеся чаще считают реформу не такой, которую можно отложить, и относят ее к затрагивающим интересы многих слоев населения.

Внедрение инновационных технологий и открытие новых производств. Чем выше численное значение индекса доверия к социальным институтам по выборке в целом, тем чаще респонденты полагают одним из решающих условий преодоления экономического кризиса широкое использование инновационных технологий ($r = -0,14; 0,01$), а также придерживаются того мнения, что и граждане ($r = -0,14; 0,01$), и правительство ($r = 0,30; 0,01$) готовы к программе широкого использования инновационных технологий. Реформа оценивается как первоочередная, если респонденты убеждены, что она принесет пользу как можно большему ко-

личеству граждан ($r = 0,30; 0,01$). Те, кто определяет реализацию программ широкого использования инновационных технологий как первоочередную, согласны с ее действенностью с целью преодоления экономического кризиса ($r = -0,28; 0,01$), а также положительно оценивают готовность населения страны к внедрению этой программы ($r = -0,13; 0,01$). В категориях занятых обнаружены те же зависимости, только предприниматели и фермеры больше знают о реформе тогда, когда больше доверяют социальным институтам.

Из приведенных данных видно, что соотношения между восприятием реформ, доверием и протестным потенциалом для всех реформ достаточно подобны. В большинстве случаев наблюдается сходство направления и силы связей как по выборке в целом, так и по выборкам отдельных групп по роду занятости. Самой распространенной и сильной по значению является связь между восприятием реформы как первоочередной и мнением о том, кто заинтересован в данной реформе. Если в реформе, по мнению респондентов, заинтересованы отдельные социальные категории и / или население страны в целом, то более вероятно, что она будет восприниматься как такая, которой нужно уделять особое внимание и реализовывать в первую очередь. Данная связь может быть описана и в обратном направлении, хотя она слабее предыдущей: если люди считают, что в данной реформе заинтересованы только руководство страны и / или отдельные олигархические группы, то реформа скорее оценивается как такая, которую можно отложить. Определение того, кто заинтересован в проведении реформ, можно интерпретировать как компонент доверия. Собственно, сам индекс доверия связан с мнением о том, кто заинтересован в проведении той или иной реформы. Кроме того, осведомленность о той или иной реформе положительно влияет на восприятие первоочередности реформы и восприятие ее как такой, в которой заинтересованы отдельные социальные категории или население в целом.

Чем больше доверяют властным институтам предприниматели ($r = -0,25; 0,01$) и представители инженерно-технического персонала ($r = -0,19; 0,01$), тем меньше вероятность того, что они будут протестовать. Эти коэффициенты связи выше, чем в других категориях по роду занятости. Более высокая осведомленность относительно реформ высшего образования, пенсионной и налоговой системы связана с большей вероятностью протеста (хотя коэффициенты корреляции при этом слабые — не превышают 0,10). Кроме того, в целом по выборке наблюдается большая вероятность протеста тех, кто считает, что реформы нарушают права и интересы людей, а также тех, кто меньше доверяет институтам, имеющим отношение к разработке и внедрению реформ. Наблюдается также слабая, но значимая связь между знанием реформ и вероятностью протеста ($r = 0,08; 0,01$): чем более детально респондент осведомлен о деталях реформ, тем с большей вероятностью можно утверждать, что он будет протестовать в случае нарушения его прав и свобод. Для групп предпринимателей, фермеров ($r = -0,25; 0,01$) и представителей инженерно-технического персонала ($r = -0,19; 0,01$) связь между вероятностью протеста и доверием сильнее, чем в целом по выборке. Для предпринимателей ($r = 0,14; 0,01$), работников сферы образования ($r = 0,16; 0,01$) и здравоохранения ($r = 0,15; 0,01$) справедливо следующее утверждение: чем больше осведомленность о реформах, тем выше вероятность протеста. Данные коэффициенты связи сильнее, чем по выборке в целом. Легко заметить, что знание и готовность протестовать на момент опроса фактически являются разновидностями недоверия.

Судя по средним показателям построенных индексов (см. табл. 3.6), индекс доверия к институтам, ответственным за разработку и внедрение реформ, достаточно низок, так же, как и индекс знания реформ. Однако стандартные отклонения для этих средних достаточно большие, они почти равны самым средним, что свиде-

Таблица 3.6

Средние значения индексов

	Вся выборка			Предприниматель, фермер			Инженерно-технический персонал			Работник сферы образования			Работник сферы здравоохранения			Студент, учащийся		
	Среднее	N	Стандартное отклонение	Среднее	N	Стандартное отклонение	Среднее	N	Стандартное отклонение	Среднее	N	Стандартное отклонение	Среднее	N	Стандартное отклонение	Среднее	N	Стандартное отклонение
Индекс доверия	10,85	2313	11,61	8,97	323	10,40	10,42	344	10,88	12,23	313	11,26	10,49	334	10,90	14,38	388	11,38
Индекс знания реформ	1,97	1954	1,74	2,54	278	1,76	2,20	301	1,85	3,06	264	1,90	2,32	282	1,73	1,95	342	1,73
Количество реформ, которые респонденты считают первоочередными	4,35	2484	2,66	4,63	333	2,71	4,55	358	2,62	4,97	326	2,58	4,29	349	2,62	4,35	423	2,70
Готовность протестовать	1,50	1868	1,13	1,67	240	1,11	1,54	279	1,12	1,50	254	1,09	1,43	273	1,08	1,63	331	1,11

тельствует о значительном разбросе значений данных показателей. Рассчитанное значение вероятности протеста находится в самом центре шкалы переменной, отражающей скорее умеренный уровень настроенности на протест. Только для предпринимателей и фермеров вероятность протеста выше, чем в среднем по выборке. Примерно такой же высокий уровень вероятности протеста характерен для студентов и учащихся.

В целом опрошенные считают, что реформирование и модернизация позитивно скажутся преимущественно на статусе и благосостоянии представителей власти — они окажутся в конечном итоге в выигрыше. Предприниматели и фермеры оценивают влияние реформ на положение собственной группы более негативно, чем в целом в выборке. Представители инженерно-технического персонала, по сравнению с выборкой в целом, оценивают изменение положения в худшую сторону следующих групп: рабочих, мелких и средних предпринимателей, научных работников, студентов, учителей, врачей. Представители сфер образования и здравоохранения несколько хуже оценивают собственное положение после проведения реформ, чем в среднем по выборке. И только студенты и учащиеся, с присущим им оптимизмом ожидают улучшения положения разных групп населения, не имеющих отношения к власти, в том числе и улучшение положения собственной группы (см. табл. 3.7).

Итак, связи между восприятием реформ, протестным потенциалом и доверием являются скорее умеренными, чем сильными. Переменные коррелируют друг с другом, образуя достаточно стабильную конфигурацию, присущую как населению в целом, так и отдельным категориям занятого населения. В то же время обнаруживается довольно слабое знание этапов и конечных целей реформ, неверие в их результативность, тогда как значение показателя готовности протестовать оказывается более высоким. Чтобы выяснить, какие

Таблица 3.7

Влияние реформ на положение разных групп населения

<i>Среднее (0 — «ухудшится», 1 — «улучшится»)</i>	Вся выборка	Предприниматель,	Инженерно-технический персонал	Работник сферы образования	Работник сферы здравоохранения	Учителя, студенты
Рабочие	0,20	0,15	0,14	0,23	0,20	0,31
Мелкие и средние предприниматели	0,22	0,11	0,14	0,21	0,25	0,31
Работники госуправления	0,78	0,79	0,79	0,81	0,82	0,85
Военнослужащие	0,38	0,41	0,30	0,40	0,43	0,54
Депутаты Верховной Рады	0,96	0,95	0,97	0,95	0,94	0,95
Депутаты местных советов	0,94	0,93	0,96	0,94	0,93	0,95
Научные сотрудники	0,42	0,41	0,33	0,37	0,47	0,51
Менеджеры, работающие на крупных предприятиях	0,75	0,65	0,71	0,72	0,74	0,73
Члены Кабинета Министров	0,95	0,95	0,95	0,94	0,93	0,97
Судьи и прокуроры	0,92	0,92	0,94	0,91	0,90	0,92
Фермеры	0,25	0,19	0,20	0,22	0,24	0,33
Студенты	0,21	0,20	0,16	0,19	0,20	0,30
Руководители местных органов власти	0,85	0,83	0,85	0,88	0,83	0,89
Учителя	0,27	0,22	0,16	0,21	0,26	0,34
Врачи	0,28	0,22	0,18	0,23	0,22	0,35

характеристики влияют на уровень протестных настроений, воспользуемся линейной регрессией с использованием метода пошагового исключения (*backward*). Зависимой переменной в нашем случае выступает «Готовность протестовать», а независимыми переменными — «Индекс доверия»¹, «Индекс знания»², количество реформ, которые респондент считает первоочередными³, пол⁴, возраст⁵, образование⁶, материальное положение семьи за три последних месяца⁷, положение в обществе⁸, тип населенного пункта⁹, национальность¹⁰. Результаты линейной регрессии представлены в табл. 3.8. Из семи достаточно традиционных показателей и трех сконструированных переменных на уровень готовности протестовать влияют ровно половина — 5 (остальные незначимо влияют на зависимую переменную и объясняют лишь 6,6% ее дисперсии; некоторые другие показатели, включаемые в регрессию, не улучшают ситуацию с гипотетически высказываемой готовностью протестовать)¹¹.

Таким образом, предрасположенность публичным действием манифестировать свое недовольство действи-

¹ 0 — самый низкий, 50 — самый высокий

² 0 — респондент не знает ни об одной реформе, 10 — респондент знает обо всех реформах в деталях

³ 0 — ни одна из реформ не является первоочередной, 10 — все реформы являются первоочередными

⁴ 0 — женщина, 1 — мужчина

⁵ Количество полных лет

⁶ 1 — начальное/ неполное среднее, 5 — полное высшее

⁷ 1 — часто не имеем денег на еду, иногда нищенствуем, 7 — живем в полном достатке

⁸ 1 — самое низкое положение, 7 — самое высокое положение

⁹ 1 — Киев, 6 — село

¹⁰ 0 — русский, 1 — украинец.

¹¹ Включение в модель переменных о том, кто, по мнению респондентов, заинтересован в проведении реформ, улучшает ее объяснительную силу лишь на 0,4%.

Таблица 3.8

**Значения стандартизированных
коэффициентов линейной регрессии**

	β	Значимость
Индекс доверия	-0,14	0,000
Индекс знания	0,12	0,000
Возраст	-0,08	0,000
Пол	0,15	0,000
Национальность	0,05	0,013
R^2	0,066	

ями уполномоченных властвовать тем более сформирована у респондентов, чем ниже их доверие к социальным институтам, чем выше осведомленность о содержании и целях реформ и чем более молоды респонденты, а также обусловлена принадлежностью к мужскому полу (протесты — дело преимущественно не женское) и идентификацией себя как украинца.

3.4. Фокус-группы: реформационные инициативы в призме недоверия

Успешность государственного реформирования, как известно, существенно зависит и от внеэкономических факторов, в частности доминирующих в обществе ценностей, общественного климата, способствующего или препятствующего «использованию энергии улучшения», на что должна быть направлена любая модернизация [Бауман, 2011]. Оценки людьми планируемых структурных преобразований формируются на основе представлений о возможном влиянии реформ на перемены в качестве жизни — их собственной, жизни их семей и сограждан. В общественных настроениях необходимость реформ признается лишь в том случае, если инновационные технологии и менеджмент способствуют решению социальных проблем, а гуманитарные цели

соотносимы с экономическими. Способность украинского государства обеспечить эффективную координацию всего комплекса задач не внушает особого доверия значительной части населения. Большинство убеждено в тотальной коррупции на всех уровнях администрирования, непрофессионализме управленческого корпуса, продвигающего заведомо ошибочные проекты и неспособного к социальному патронажу (на который надеется большинство граждан), непомерных амбициях политиков и невозможности покончить с политической нестабильностью. Недоверие людей основательно проблематизирует реформационные инициативы, воздвигая внушительные барьеры для их реализации, в том числе и для какой бы то ни было личной заинтересованности в них граждан, осознанной причастности к перспективным замыслам общего жизненного устройства. В то же время в недоверии государству и политикам заключен и «оптимистичный потенциал», значительный конструктивный ресурс, формирующий критическое восприятие и аргументы для пересмотра предложений.

Методология фокус-группового исследования

С целью прояснить особенности отношения людей к идее преобразования общественной жизни в Украине, препятствий и перспектив предполагаемых реформ в разных сферах производства и государственного управления, настроений, ожиданий и опасений тех категорий населения, которые непосредственно включены в эти сферы (конкретные профессиональные и возрастные группы, работники предприятий, потребители, рядовые граждане), был осуществлен качественный этап исследования. Также важно было понять, насколько вообще иницилируемые властью реформы касаются граждан лично, насколько реальными и адекватными времени и месту они воспринимаются, как оценивается их потенциальная результативность. Немаловажно удостове-

ряться и в том, как широко распространены практики сопротивления нововведениям, «народные тактики» действовать в обход, «прокладывать ходы в поле установленного порядка» [Серто, 2013: с. 94–98], выживая в сложных обстоятельствах, адаптируясь к ситуации или извлекая из нее личные бонусы. Коллекция высказываний людей по поводу реформ в Украине — самостоятельная ценность качественного исследования, поскольку обычно они попадают в публичность в формате обобщения или интерпретации, не давая возможности разобраться в существенных деталях оптимизации преимуществ и рисков общественных преобразований.

Исследование проводилось в Тернополе и Луганске, типичных городах, представляющих соответственно Западный и Восточный регионы, полярные по своим политическим предпочтениям, как показывает двадцатилетний опыт. В каждом населенном пункте состоялось по пять фокус-групп с представителями пяти целевых общностей (по одной фокус-группе с представителями каждой) для того, чтобы подробно обсудить с ними проблемы профильных реформ. Эти общности представлены медиками, учителями средней школы, студентами, предпринимателями, работниками предприятий государственного сектора («производственниками»). Для каждой целевой группы были свои критерии отбора респондентов, но в целом во всех группах обеспечивалось возрастное и гендерное квотное представительство. Всего в исследовании приняли участие 80 человек, по восемь в каждой ФГД (см. табл. 3.9).

Дискуссии в группах проводились по единому сценарию, с использованием дескриптивных и проективных техник. Они касались: 1) понимания респондентами политических, экономических, социальных, культурных проблем в Украине; 2) их установок в отношении реформ, включая когнитивный, эмотивный и поведенческий аспекты таких установок; 3) представлений о субъектах и механизмах реформационных процессов,

Таблица 3.9
Композиция фокус-группового исследования «Восприятие реформ и доверие к власти»,
ноябрь 2011 года

Город Тернополь	Город Луганск	Спецификация ФГД	Дата проведения
ФГД №1	ФГД №6	<ul style="list-style-type: none"> • Медики • 25–35, 36–50, 51–62 года • 50% муж. / 50% жен. • 7–10 врачей, 2–3 главные медсестры • 3–4 медицинских учреждения 	19–20 ноября
ФГД №2	ФГД №7	<ul style="list-style-type: none"> • Учителя средней школы • 25–35, 36–50, 51–62 года • 50% муж. / 50% жен. • 3–4 СП 	19–20 ноября
ФГД №3	ФГД №8	<ul style="list-style-type: none"> • Студенты • 3–4 вуза • 1–5/6 курсы • 50% гуманитарии, 50% технические / точные / естественные науки 	19–20 ноября
ФГД №4	ФГД №9	<ul style="list-style-type: none"> • Предприниматели • 25–35, 36–50, 51–62 года • 50% муж. / 50% жен. • 50% мелкие, 50% средние 	19–20 ноября
ФГД №5	ФГД №10	<ul style="list-style-type: none"> • «Производственники» • 25–35, 36–50, 51–62 года • 50% муж. / 50% жен. • 3–4 предприятия • 50% легкая промышленность, 50% тяжелая промышленность • 50% инженеры, 50% рабочие 	19–20 ноября

4) доверия к власти и политикам, выступающим за общественное реформирование; 5) путей совершенствования общественного диалога (см. табл. 3.10).

Основные концепты, отсылающие к предмету исследования, к которым обращались в ходе дискуссий, — «реформы» и «доверие» к социальным институтам. Под **«реформами»** имелись в виду конкретные проекты государственного реформирования, опубликованные в прессе и принятые к исполнению согласно соответствующему законодательству. Выяснялось как спонтанное, так и стимулированное знание респондентов о предполагаемых и уже осуществляемых реформационных действиях. В каждой группе детально обсуждались реформы в сфере занятости респондентов, а также реформы, касающиеся всех граждан.

Феномен доверия граждан к социальным институтам довольно сложен для однозначных трактовок, о чем уже шла речь раньше. В апелляциях к этому феномену в групповых дискуссиях «доверие» рассматривалось как символическая генерализация, то есть особая смысловая структура, обусловленная установленными социокультурными режимами сигнификации, которая не требует дополнительных разъяснений для взрослого человека: и спрашивающий, и тот, кому предлагают ответить, знают, о чем идет речь. Под символической генерализацией понимается, вслед за Луманом, «обобщение смысловых ориентаций, которые делают возможной фиксацию идентичного содержания разными партнерами в разных ситуациях с целью извлечения тождественных или похожих выводов» [Луман, 2001]. Подобные обобщения, как, например, и выражение «смысл жизни», поддерживаются и воспроизводятся культурным опытом и повседневными практиками, вовлекая в этот процесс экзистенциальные механизмы [Костенко, 2012: с. 295–297].

Таблица 3.10
Композиция обсуждения в группах «профильных» реформ, ноябрь 2011 года

	Реформационные проекты	ФГД
1	Реформа избирательной системы	<i>Все группы</i>
2	Реформа занятости и оплаты труда (борьба с безработицей)	«Производственники»
3	Реформа охраны здоровья	Медики
4	Реформа среднего образования	Учителя
5	Реформа высшего образования	Студенты
6	Пенсионная реформа	<i>Все группы</i>
7	Реформа налоговой системы / принятие Налогового кодекса	Предприниматели
8	Реформа жилищно-коммунального комплекса	<i>Все группы</i>
9	Реформа поддержки отечественного производителя	«Производственники»
10	Внедрение инновационных технологий и открытие новых производств	«Производственники»

Образ Украины: современные политические, экономические и социальные проблемы

В представлении участников фокус-групп, независимо от места их проживания, **образ Украины** весьма противоречив и насыщен разносторонними ассоциациями и оценками — от романтических до ироничных и предостережительных. В половине всех групп предложение кратко описать свою страну вызывало реакции неудовольствия и разочарования, и дискуссия на этот счет продолжалась в той же тональности (медики, производственные работники в обоих регионах и предприниматели в Луганске). В другой половине групп, напротив, спонтанно высказывались привычные и знакомые позитивные ассоциации, вспоминались привлекательные символы, но, в конце концов, респонденты переходили к развернутым критическим соображениям о реалиях жизни общества и государства. Таким образом, во всех случаях в совокупности доминировали негативные ассоциации.

Положительные ассоциации с Украиной характерны для студентов и учителей в обоих городах, предпринимателей в Тернополе, то есть для более молодых или ориентированных на молодежь, более образованных, более социально активных участников, несколько больше для жителей Западного региона. Повторяемый ряд позитивных образов может указывать на сохранность национальной / культурной идентичности (несмотря на негативный социально-экономический и политический опыт) или же всего лишь воспроизводить ссылку на традицию, которую принято чтить. В целом артикулированный символический запас не отличается чрезмерным богатством, скорее он ординарный и общеизвестный (см. табл. 3.11).

Отсутствие позитивных ассоциаций и чувств по отношению к базовым национальным символам и архетипам у половины участников как на Востоке, так и на Западе — также неоднократно зафиксированный в ис-

Таблица 3.11

Ассоциативный образ Украины в представлении социальных общностей, ноябрь 2011 года

<p>Положительные ценностно-символические ассоциации и эмоции</p>	<p>Негативные ассоциации и эмоции</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● родина / семья, родная земля, дом; любовь к родине, гордость, нация; ● традиции и культура — древняя культура, «вышиванка», язык, сказки, колыбельные, венок, «козаки»; ● независимая страна, флаг, герб, карта; ● богатая, плодородная земля, естественные богатства, «семь природных чудес»; ● богатая история, памятники истории и выдающиеся места; ● талантливые и добрые люди; ● известные люди прошлого и современности — Тарас Шевченко и Андрей Шевченко, братья Кличко; известные эстрадные певцы — Руслана и Верка Сердючка 	<ul style="list-style-type: none"> ● бедная страна; ● нестабильная страна, страна депутатов; ● отсутствие перспектив, неопределенность развития; ● много проблем; ● коррупция и взяточничество; ● полстраны на заработках; ● хаос, выживание; ● боль, разочарование; ● несправедливость, незащищенность; стыд за страну, уныние, «беспроблем», страх, обида

следованиях факт. Обычно это явление связывают с глубоким разочарованием и кризисом идентичности как на личностном, так и на коллективном уровнях, что подтверждается стереотипностью демонстрируемых реакций, принятых и одобряемых в референтной среде.

Негативные ассоциации, как правило, весьма эмоциональны и часто сопровождаются следующими комментариями:

«Попереду якийсь туман, безпросвіт страшний. Ми забуті Богом і людьми» (Тернополь, медики);

«Ни с чем хорошим не ассоциируется. Хотелось бы иметь гордость при упоминании слова “Украина”. Внутри, может быть, оно где-то есть. Но в уме только негатив» (Луганск, предприниматели);

«Трудно, честно, что-то сказать про ассоциацию своей страны, настолько, вот, разочарован. ... то одни были, то вторые. В стране ничего не сделали. И когда по телевизору показывают, как живут наши ветераны, да и просто люди, граждане, то плакать хочется» (Луганск, производственники);

«Много переживаний. Стыдно за страну»; «Собственно говоря, большая часть жизни пропала, можно сказать так» (Луганск, медики).

Образ Украины в мире, как считают респонденты, маловыразителен. По их опыту, нашу страну и ее название иностранцы не всегда знают или помнят, но идентифицируют благодаря спортивным достижениям и печальной известности Чернобыльской катастрофы. В этой связи упоминалось предстоящее на тот момент «Евро-2012». В Луганске неоднократно вспоминали и об ассоциациях Украины с «салом и шахтами», то есть с тяжелым трудом и традиционным, почти «универсальным» продуктом питания.

Что касается перспектив эмиграции, то здесь мнения респондентов преимущественно отрицательные. Большинство не рассматривает возможности оставить

Украину. Часть — из-за отсутствия реальных шансов, часть — из-за привязанности к родной земле, к месту, где выросли и живут. Среди молодежи, студентов рассматриваются возможности временного трудоустройства и обучения за рубежом с последующим возвращением в Украину. Часть респондентов, имеющих опыт работы или путешествий за границу, не считают, что за пределами Украины жизнь привлекательнее или легче. О намерении или желании выехать из Украины говорило меньшинство. Что же касается будущего детей, то выбор страны проживания родители оставляют за самими детьми, считая, что не вправе решать за них.

Можно сказать, что жить в Украине не особо комфортно и престижно, в чем отдают себе отчет участники дискуссий, тем не менее, не собираясь ее покидать. Привлекательные стороны имиджа собственной страны касаются главным образом традиции и культуры, то есть отсылают к *прошлому*, в то время как *настоящее*, очевидно, не вдохновляет и не проясняет перспективы. Темпоральное раздвоение ассоциативного образа Украины на «*позитивный*», вынуждающий искать эмоциональную опору в истории и ресурсах этнокультуры, и «*негативный*», окрашенный досадой и раздражением по поводу реалий настоящего времени, остается, пожалуй, наиболее устойчивой его характеристикой. Хотя есть основания полагать, что констатации участников, будто «*большая часть жизни пропала*», не исключают и доли оптимизма: оставшаяся часть их жизни в своей стране может быть иной.

Детальный анализ восприятия респондентами ситуации, понимания ими существующих в стране проблем дает представление о тех общественных настроениях, которые неизбежно влияют на оценки гражданами любых шагов власти в настоящем и будущем, способствующих ее поддержке и доверию, или же, наоборот, сопротивлению или безразличию. О многочисленных проблемах в стране участники заявляют мгновенно,

как только разговор заходит об Украине, чаще всего опережая высказывания по поводу каких-либо других ассоциаций. Пожалуй, слово «проблемы» во множественном числе выступает неким кодом в описании состояния страны, понятным всем и каждому. Вслед за критическими реакциями нередко следуют рассуждения о неопределенности пути общественного развития, «тупиковом векторе», о незнании власти, как и куда двигаться дальше:

«Уже 20 лет решается и ничего не решилось. И мне кажется, так оно и будет дальше продолжаться. Может, давайте кому-то уже сдадимся. Потому что там знают, что делать» (Луганск, медики);

«Проблема в самоідентифікації, ми досі не зрозуміли, хто ми. Ми крутимось по цьому колу. І враження таке, що з кожним роком ми не знаходимо відповіді, а ще більше закопуємося» (Луганск, учителя);

«Скоро 20 років референдуму за незалежність. Ми нічого не здобули й ідемо на спад» (Тернополь, медики).

Со слов респондентов, многочисленные проблемы приводят к глобальному разочарованию, подавленности и унынию. Среди участников фокус-групп в Луганске такие настроения особенно заметны и остры, что связано с кризисом ожиданий от действующей власти, за которую многие из них голосовали. В Тернополе разочарование проявляется не столь драматично, скорее оно стало чем-то обыденным и перешло в хроническую стадию, поскольку «кризис ожиданий» от поддерживаемой ими власти они пережили раньше:

«Люди разуверились, проблемы во всем. Устали от этих всех политических обещаний, которые никто не выполняет» (Луганск, медики);

«При “оранжевых” надеялись на “голубых” — придет власть “голубых”, и мы посмотрим, может быть, действительно они что-то хорошее сделают. Но когда на протяжении года ничего не сделано, я разочаровалась полностью» (Луганск, производственники);

«Люди розчаровані, в них немає довіри до влади, ще з Помаранчевої революції. Трохи була надія на цю владу — ніяких змін, тільки гірше» (Тернополь, студенти).

В то же время едва ли следует диагностировать глубокую депрессию у участников, полагая, что они впали в отчаяние. От всего этого, как видно из дискуссий, людей спасает юмор и надежда на лучшее, смеховые практики, позволяющие одновременно высмеивать и оправдывать существующее положение дел во власти, а также собственное смирение, равнодушие и бездействие. Респонденты в большинстве групп немало иронизировали, давая прогнозы развития своей отрасли, страны в целом.

Региональные различия в названном респондентами списке проблем, характерных для Украины, не наблюдаются: и на Востоке, и на Западе люди указывают на одни и те же проблемные и критические ситуации. Тем не менее, нельзя не заметить различия в стилях их обсуждения, ведении дискуссии в разных «режимах действия», пользуясь концептом Тевено и Болтански [Болтански, Тевено, 2000], наиболее приемлемых с точки зрения региональных культурных образцов для обсуждения «на людях» общих проблем. В луганских группах респонденты глубоко и развернуто представляли экономические трудности, затрагивали геополитическую ситуацию, искали причины неэффективного управления в государстве. Этим дискуссиям более свойственен экспертный, аналитический стиль, здесь чаще высказывались неординарные точки зрения, точные и жесткие оценки, что скорее отвечает «*публичному режиму действия*». В Тернополе респонденты большей частью описывали проблемы так, как они выглядят с позиции среднестатистического гражданина, проявляются в обыденной жизни, ежедневных практиках, не стараясь углубляться в них или анализировать на макроуровне, с точки зрения общества или государства в целом. Та-

кой стиль «очевидцев», «непосредственных участников» более характерен для *«повседневного режима действия»*. Однако суть беспокоящих людей проблем оставалась неизменной, независимо от стиля их обсуждения.

Проблемное поле жизни в Украине, как очерчивают его респонденты, довольно обширно, распространяется на социальную сферу, экономику, в меньшей степени на науку и культуру. Но, пожалуй, большая часть проблем, указанных в дискуссиях, имеет отношение к политике и политической культуре в стране. Эти проблемы можно обобщить формулировкой **«несостоятельность института власти»**, и они вызывают неподдельную заинтересованность участников. Политические темы живо и эмоционально обсуждались, комментировались и оценивались во всех группах. Подчеркивая их центральность, многие полагали, что все другие проблемы в обществе являются производными от проблемности властных структур. Говорилось о необходимости смены власти, не способной выполнять свои обязанности и обещания, смены номенклатурных элит и необходимости прихода в государственный менеджмент людей с абсолютно другими личностными качествами. Однако реальных путей влияния на данный процесс респонденты не указывали, может, потому, что не знают конкретных рецептов, или же потому, что полностью убеждены в тщетности таких усилий. Для большинства является аксиомой, что украинская власть, независимо от политической принадлежности и политических предпочтений, *«работает на себя»*, действуя в своих собственных интересах, но не в интересах народа или государства: *«Нет смены элиты, одни и те же лица 20 лет. Делают законы только лишь для себя. Работают на свой карман»* (Луганск, производственники); *«Необхідна влада, для якої Україна щось би значила. Тому що для них зараз, для будь-якого політичного спектра, нинішніх, старих політиків, традиційних, вона не значить нічого. В першу чергу, власна шкура, все»* (Луганск, учителя);

«Хозяин нужен. Понимаете, когда в доме есть хозяин, там будет чисто, убрано, порядок» (Луганск, предприниматели);

«Нужна власть, которая все-таки думала бы больше не о собственной шкуре, а думала о том, как развивать страну» (Луганск, студенты);

«Треба повністю поміняти владу. Ця влада нічого не зробить. Це вже не влада, а клани, династія. Можуть зробити люди, які в незалежній Україні вирости» (Тернополь, студенти);

«Треба, щоб молодші поприходили. Щоб було бажання керівників щось змінити на всіх рівнях, хоча б три з десяти» (Тернополь, производственники).

Но если дефицит ответственности власти перед народом признается участниками практически единогласно, то обратная сторона вопроса затрагивается редко. Лишь отдельные респонденты в нескольких группах говорили об *ответственности народа за избранную власть* и причастности всех граждан к положению дел в стране, высказывая тем самым активную гражданскую позицию, а не только требования к власти:

«Как это ни парадоксально звучит, я патриот своей родины, я очень люблю свою страну вне зависимости от того, хорошая она или плохая, много у нас проблем или мало. Но пока мы сами что-нибудь не поменяем в себе, у нас страна тоже не изменится. Поэтому когда мы говорим, что в Украине много проблем, начинать надо с самих себя, в себе искать» (Луганск, учителя);

«Совкова ментальність — всі крадуть, крали і будуть красти. Це не лише проблема влади» (Тернополь, студенты).

Более конкретные политические проблемы представляются респондентам следующим образом:

- тотальная коррупция и взяточничество на всех уровнях, что не требует, со слов участников, каких-либо особых разъяснений, поскольку известно всем:

«Хабарі всюди, у всіх органах та інстанціях — від дитсадка чи школи до лікарні, не кажучи вже про чиновників. Там взагалі самоуправство — хочу дам, хочу не дам» (Тернополь, підприємцями);

• нестабильность и недейственность законодательства: оно часто меняется в зависимости от лоббируемых интересов; содержит нереальные для выполнения законы; его легко обойти посредством подкупа, поскольку деньги в Украине — более действенный инструмент, чем закон. Судя по замечаниям в нескольких ФГД, поговорка «Закон, что дышло, куда повернешь, туда и вышло» как нельзя лучше подходит к нашей ситуации:

«Закон не діє, з кожної ситуації можна знайти вихід, все вирішують гроші» (Тернополь, учителя);

«Законы принимаются не те, которые будут выполняться: в общественных местах не курить, не пить, — но, извините, кто его собирался изначально выполнять? Зачем принимать законы, которые изначально не будут выполняться? За этим никто не смотрит и никто не контролирует. Водитель такси, маршрутки — для милиции есть лишний повод взять взятку» (Луганск, производственники);

• непреодолимая дистанция, отдаленность власти от народа. Такое структурное членение общества на «власть и всех остальных» совпадает, как отмечалось, с разделением на очень богатых и бедных, между которыми существует большой разрыв в доходах; в обществе почти отсутствует средний класс. Власть, по мнению респондентов, не слышит, не видит народа и боится его, что может привести к противостоянию и конфликту:

«Криза, реформи, а в реальності багатші стають багатшими, мільйонери збільшують свої статки. Є дуже бідні і дуже багаті» (Тернополь, підприємцями);

«Власть не слышит, когда ей что-то пытаются сказать. У нас настолько привыкли уже к вот этим всем

революциям, палаточным городкам, пикетам и всему остальному, что на это просто никто не обращает внимания» (Луганск, медики);

«Ніби й самі обираємо... Що вони там роблять? Були протести, так депутати постріли мур — не чують, не бачать і бояться людей. Так буде громадянська війна — війна населення з владою» (Тернополь, підприємцями);

· политическая нестабильность: частая смена властных команд, невыполнение предвыборных обещаний, отсутствие долгосрочной государственной политики: *«Что тут можно сказать, если за 20 лет сменилось больше 20 премьер-министров? И каждая метла новому метет» (Луганск, производственники);*

· связь и неотделимость политики и бизнеса, явление олигархии — властные круги правят во имя частных, а не государственных интересов: *«Політика — це найуспішніша частина нашого бізнесу, не можна порівнювати з Європою, у нас політика — це бізнес та його інтереси» (Тернополь, учителя);*

· финансы сосредоточены в руках ограниченного круга лиц при власти и используются не на благо государства, существует нецелевое и нерациональное расходование бюджетных средств. Многократно звучало мнение, что страна не является бедной, но вместе с тем бедным остается большинство населения. В условиях очевидного процветания людей при власти, неизменно высоких пенсий и зарплат госчиновников, их владения бизнесом, недвижимостью и т. п. респондентов приводят в негодование призывы относительно ограничений и экономии:

«Ідеш в суд, в податкову — такі машини, не кажу вже про депутатів. Державні структури міняють машини кожні два роки, будують “такі” будинки, а кажуть, що немає коштів» (Тернополь, підприємцями);

«Работаем по 12 часов, платим налоги. Я знал, что если я заплачу налоги, то за эти налоги мне построят дороги. А сейчас я не знаю, куда эти деньги уходят» (Луганск, производственники);

- концентрация власти одной политической силой, политические репрессии; отсутствие независимой судебной системы:

«У нас опять монополия одной управляющей партии, мы возвращаемся к культу личности. Опять устраняют конкурентов и “шьют” дела. А незаконные дела людей при власти, наоборот, заминают» (Луганск, студенты);

«Судової влади вже просто немає. Коли вона перетворилася на каральний меч для опозиції, то це ще народ промовчав. А коли вийшли люди-чорнобильці і кажуть, що судові рішення починають не виконувати? І це абсолютна норма. А прем'єр-міністр каже, що не хоче з ними зустрічатися. Тобто судової влади як окремої гілки, її вже просто не існує» (Луганск, учителя);

- низкая политическая и общая культура политиков, безответственность, неспособность политиков объединиться, приоритет личных амбиций, а не общегосударственных интересов:

«Політики у телешоу вивіснюють стосунки, а не обговорюють проблеми по суті, вони просто відволікають увагу людей від основного. Для них це гра в політику, в реформи, у владу та амбіції. Державні проблеми насправді ніхто не хоче вирішувати» (Тернополь, предприниматели);

«Політики кожен думає про себе, один одного гноблять, обіцянки не виконують. А згадати оті бійки в Верховній Раді — сором на весь світ» (Тернополь, студенти);

«Еще хочу сказать, одеяло разрывают каждый сам на себя. Куча царьков собирается» (Луганск, медики);

· засилье бюрократии и номенклатуры, запутанная иерархия, усложненные процедуры получения решений, документов и т. п.; подчиненность многим инстанциям:

«Все у нас по бумажке и много начальников — отчитываешься в три, четыре инстанции» (Луганск, предприниматели).

В такой политической ситуации, по мнению респондентов, граждане являются незащитными и неправыми, оставленными наедине со своими бедами, разбедненными в силу того, что каждый, для того чтобы выжить, решает свои проблемы сам: *«Кожен залишений сам по собі» (Тернополь, предприниматели); «За себе не постоїш – нічого не буде» (Тернополь, студент); «Суди та інстанції для народу недоступні, закриті — народ безправний» (Луганск, учителя).*

В большинстве фокус-групп и на Востоке, и на Западе в качестве примера существенного улучшения ситуации приводили Грузию, где, как и в Украине, смена власти произошла революционным путем. Но в отличие от Украины, по мнению респондентов, Грузия воспользовалась возможностью сделать более прозрачными механизмы госуправления, искоренила коррупцию, а затем начала решать другие экономические и социальные проблемы в конструктивном русле: *«Були в сусідній країні, це Грузія. Що відбувається в цій країні? В країні була недовіра до влади і до міліції 80 відсотків. У 2009–2010 році люди почали довіряти міліції на 89 відсотків. Так кардинально все змінилося. Там повністю не залишилося ні одного старого посадовця, повністю прийшли нові люди. І країна реально почала будуватися і розвиватися. Люди задоволені, рівень життя їх набагато піднявся» (Тернополь, студент).*

В целом, рассуждая о несостоятельности института власти в Украине, респонденты полагают, что при условии смены элиты, выдвижения политиков с ценностны-

ми приоритетами интересов государства и общества, соответствующими подходами к реализации политики, ситуация в стране может измениться. Но если такого кардинального изменения не произойдет в ближайшее время, то никакие шаги власти не будут плодотворными и не улучшат существующее положение вещей — ни через 5–10, ни через 15 лет. Необходимые перемены в политике не могут быть отложены на годы. Люди, по мнению респондентов, не хотят больше ждать, понимая, что «дальше так жить нельзя». Можно сказать, что в разных социальных средах существуют неоформленные, не до конца осознанные, сильные ожидания перемен. В то же время для респондентов остаются неясными конкретные пути их достижения, непонятным остается и то, что за субъекты способны их осуществить. Очевидно, что ставка делается на обновленную власть, тогда как личное участие в этих процессах пока не предусмотрено.

Говоря об экономическом состоянии страны, респонденты отмечали, что проблемы заключаются не в локальных явлениях или неэффективных отраслях производства, а **собственно в экономике, которой, в сущности, нет**. Как и в случае политической сферы, речь идет о системных несовершенствах и системных сбоях.

По мнению респондентов, в Украине существует глобальная **проблема с промышленностью**, с производством как таковым:

- товаров украинского производства почти нет, функционирует лишь пищевая промышленность. Украина, как известно респондентам, является сырьевой страной, из которой экспортируют сырье, в основном пшеницу и металл, а ввозят готовую продукцию. Тем самым украинцы финансируют зарубежных производителей;
- украинские фабрики и заводы устаревшие, не модернизированные, они или остановлены, или работают не на полную мощность, и чем дальше, тем больше свертываются, сокращают работников. В Тернополе

крупных предприятий фактически нет, на бывших государственных фабриках и заводах помещения арендуют частные мелкие производители, привлекая к работе часть старых кадров;

- большинство производств, считают респонденты, не имеет перспектив, они распались и не могут быть восстановлены. Необходимо коренным образом перестроить всю промышленность, которая требует огромных инвестиций и долгосрочной государственной политики. Зарубежного инвестора отпугивают украинские условия ведения бизнеса, прежде всего коррупция и невозможность действовать по установленным законодательством правилам;

- серьезной проблемой является отсутствие государственной политики в сфере промышленности. Производство большей частью было передано государством в частные руки, и, по мнению респондентов, частные производители скорее заинтересованы в краткосрочных целях. Их больше волнует получение текущих прибылей, чем долгосрочные планы развития производства, в особенности с учетом непредсказуемости ситуации и возможной потери своего бизнеса;

- несмотря на декларации правительства, отечественный производитель ущемлен в возможностях. В одной из луганских ФГД была озвучена мысль, что участие Украины во Всемирной торговой организации не содействует и не будет содействовать восстановлению украинского производства, поскольку оно ограничивает государство в инструментах поддержки национального производителя. Таким образом, политика ВТО содействует сохранению существующей ситуации в украинской промышленности:

«Все предприятия были построены еще при Советском Союзе. Это старье, на нем заработать нельзя. Производство идет с перебоями, то работает, то останавливается. Не делается новое оборудование — нет развития. Шахты тоже закрываются» (Луганск, учителя).

Для **большого, малого и среднего бизнеса** существует проблема налогового бремени, которое вынуждает производителей и предпринимателей идти «в тень». По мнению респондентов, большинство бизнеса работает в «тени», то есть, скрывая доходы и не платя налоги:

· наиболее незащищенным в государстве, как отмечают респонденты, является **малый бизнес**, на который оказывается давление и со стороны контролирующих инстанций, и со стороны больших конкурентов. Монополизация бизнеса крупными игроками, их нечестная, «нездоровая» конкуренция превратилась в непреодолимую проблему. В общем, по мнению респондентов, малый бизнес в Украине имеет сомнительный статус и страдает от предубежденного отношения: *«Малый бізнес влада в країні не поважає» (Тернополь, предприниматели)*. Актуальной и особенно дискутируемой данная проблема была для предпринимателей, но она поднималась и в других ФГД: *«Большие налоги заставляют платить. Люди у нас работающие, могут все сделать, но этими налогами задушили всех» (Луганск, предприниматели)*; *«Люди скрывают свой доход только для того, чтобы меньше заплатить налогов. Я не знаю, как-то получается так, что нас душат налогами. Мы не в состоянии оплатить. Мы в ущерб себе работаем. Государство само приучило скрывать. Ведь они сами говорят, что налог на доходы составлял 110–120 процентов» (Луганск, производственники)*.

Сельское хозяйство как существенная составляющая украинской экономики является, в оценках респондентов, не менее проблемной областью, чем промышленность, несмотря на то, что имеет значительный незадействованный потенциал. Ситуация характеризуется фразами: *«Сільського господарства немає» (Тернополь, предприниматели)*; *«Сельское хозяйство ушло в небытие» (Луганск, производственники)*:

- в сфере сельского хозяйства, по убеждению респондентов, также не хватает конструктивной государственной политики, которая определяла бы выгодные условия для его развития: нужна государственная поддержка производителей, государственный заказ на сельскохозяйственную продукцию;
- существующие условия хозяйствования таковы, что выращивать сельскохозяйственную продукцию невыгодно, поэтому украинские земли часто пустуют. Основные причины — высокие цены на горючее и низкая закупочная стоимость выращенной продукции. Поэтому со слов респондентов, можно наблюдать, что выращенный урожай стоит неубранный на полях, а большой урожай, вместо ожидаемых прибылей, приносит потери из-за крайне низкой закупочной стоимости продукции. В то же время продукты питания дорожают:

«В сельском хозяйстве нет планомерного развития. Поля засаживаются теми культурами, которые выгодны сегодня, не думая о завтрашнем дне, — подсолнечник, соя, репак. Земля истощается настолько, что через 10 лет на ней вообще ничего не будет расти» (Луганск, производственники);

- в условиях фактического отсутствия производства и неприбыльности сельскохозяйственного сектора **страна живет за счет внешних заимствований**, создавая долг, отдавать который будут следующие поколения. По мнению участников фокус-группы в Луганске, Украина находилась и находится на грани дефолта, и именно внешние кредиты спасают страну от кризиса. Высказываются опасения, что Украина может оказаться в такой же кризисной ситуации, как Греция или Италия.

Проблемы в социальной сфере расцениваются большинством как явление постоянное. Поскольку именно здесь отсутствие государственной политики и надлежа-

щего финансирования наиболее ощутимо для граждан. По оценкам участников ФГД, люди в Украине чувствуют себя крайне незащищенными:

«Это просто абсолютная незащищенность, и в медицине, и в образовании — во всем» (Луганск, производители);

«Социальная сфера — это одна большая проблема. Отсутствует финансирование, все в упавшем состоянии. Идет постоянная экономия — закрытие, сокращение школ, больниц» (Луганск, медики).

Среди социальных проблем участники фокус-групп выделяют следующие:

- низкие / «мизерные» пенсии, стипендии и зарплаты; тенденция к несвоевременной выплате зарплат (Луганск);
- рост цен;
- высокие цены на коммунальные услуги;
- сокращение социальных льгот и борьба за их сохранение;

«При маленькій зарплаті обов'язково зростають соціальні пільги, тому що так прожити неможливо. Люди звикли до пільг, тому вони зараз за них борються. Зараз пільги прибирають, а зарплата залишилась мінімальна, люди залишаються ні з чим. Так що це соціальна проблема, якби нормальні були пенсії, нормальні зарплати, то народ не так дуже й бився би за ці доплати і пільги, вони ж не потрібні, в принципі» (Луганск, учителя);

- низкие доходы и высокие расходы, по мнению более молодых участников ФГД, приводят к тому, что образ жизни обычного украинца состоит из беспрерывной работы и постоянной экономии, украинцы почти лишены досуга, не могут позволить себе пойти в отпуск или поехать на отдых. Население живет в режиме выживания. Со слов респондентов, ситуация, когда семья с работающими взрослыми «...*ледве-ледве*

протягує від зарплати до зарплати» (Тернополь, вирободственники), считается обычной и нормальной: «У людей обмежені можливості у всьому, економія в усьому. Це не життя, а виживання. Маємо дуже низький рівень життя, люди не доживають до пенсії» (Тернополь, студенти).

В сфере занятости к проблемам первостепенной важности, с точки зрения респондентов, относятся:

- общая безработица и безработица среди молодежи, в том числе из-за нежелания работать за низкую зарплату; проблема трудоустройства людей предпенсионного возраста. Более острой, со слов респондентов, проблема безработицы является в Тернополе и западных регионах, в Луганске и в восточных регионах наиболее актуальна проблема низкой зарплаты: *«Є проблема з працевлаштуванням молоді. Ти вчишся, батьки платять гроші, але ти не знаєш, чи буде в тебе робота і коли ті гроші повернуться» (Тернополь, студенти);*

«Даже у нас промышленный край, и то заводи работают очень нестабильно. Иметь полторы-две тысячи гривен — это уже за счастье. Но этого не хватает, и молодежь не хочет за такие деньги работать» (Луганск, вирободственники);

- сокращение рабочих мест и ставок в бюджетных учреждениях и на производствах. В бюджетных заведениях такая политика приводит к тому, что врач в районном учреждении может работать на половину или на четверть ставки, но при этом выполняя объем работы на целую ставку. Подобная ситуация возможна и на производстве:

«Да, сокращают на производстве, это выгодно: объем работы тот же, но вместо пятерых будет три человека работать, выполняя ту же работу. Может, немного поднимут зарплату» (Луганск, вирободственники);

- миграция в города из-за отсутствия работы в селах, скопление людей в городах.

Особый акцент в дискуссиях ставится на проблемах медицины и образования — основных составляющих социальной инфраструктуры. Главная проблема, по мнению участников, состоит в том, что постепенно медицина и высшее образование становятся недоступными в силу необходимости их официально и неофициально оплачивать, неофициально платными становятся и другие учреждения — школы, детские сады. В то же время качество услуг медицины и образования, как считают респонденты, падает. Кроме того, проблема усугубляется отсутствием бесплатных кружков и спортивных секций для детей. Также упоминалось об отсутствии надлежащей социальной инфраструктуры села и дальнейшем сокращении существующей:

«Вже зараз усюди потрібно заплатити: щоб дитину в дитячий садок чи у школу віддати, потім щороку благодійний внесок, гроші за підручники, на ремонт і так далі. Безкоштовного вже нічого немає. Про медицину і мови нема, безкоштовно нічого не отримаєш — лікування вимагає коштів» (Тернополь, предприниматели).

Указанные социальные проблемы не в последнюю очередь негативно влияют и на демографическую ситуацию. По мнению участников ФГД, население Украины «деградирует и вымирает». К проблемам, связанным с демографическими показателями, можно отнести следующие:

- деградация населения: распространение алкоголизма, наркомании, преступности; интеллектуальная деградация — «отупіння» (Тернополь, учителя):
«Распространен алкоголизм: молодежь пиво и водку постоянно пьет, растет наркомания. Вы посмотрите, что творится сейчас на каждом углу вечером. Спрашивается, вырастут ли у нас новые инженеры, если тот, кто должен вырасти, он уже с пивом встает и с пивом ложится» (Луганск, производственники);

- отсутствие надлежащего воспитания молодежи: родители заняты на работе или находятся за границей на заработках, нет государственной политики воспитания молодежи — спортивных секций, молодежных организаций и т. п.:

«Тупым народом проще управлять. Вы знаете, я просто очень часто общаюсь с молодежью. Современный медалист — это уровень советского троечника. Молодежь не только не хочет работать, но и вообще часто не имеет каких-либо целей и ценностей, это вакуум» (Луганск, производственники);

- ухудшение уровня здоровья населения — из-за плохой экологии, вредных примесей в продуктах питания, упадка физической культуры, отсутствия профилактической медицины и своевременно предоставленного медицинского лечения;
- сокращение, «*вымирание*» населения.

В описанных обстоятельствах рядовые граждане, по мнению участников, сталкиваются с проблемой разрыва в доходах между очень богатым меньшинством и бедным большинством, о чем уже говорилось в политическом контексте «отдаленности власти от народа». Проблема создает внушительный барьер для взаимопонимания в обществе, укрепляет дистанцию между полярными группами, поскольку «... *ситий голодного не розуміє*» (Тернополь, медики).

Среди других проблем упоминалась проблема благоустройства города, в связи с чем респондентов беспокоит тенденция постепенной продажи земель, вырубки насаждений и неконтролируемой застройки города. С целью привлечения горожан к решению этих проблем предлагается восстановить субботники (Луганск): *«В нашем городе идет распродажа всех земель. Посадки вырубаются для постройки частных домов, развлекательных, офисных центров. Все это неконтролируемо, непрозрачно, непонятно для граждан. Неиз-*

вестно, кто и как должен этому препятствовать» (Луганск, производственники).

В условиях, когда и гражданам, и государству приходится экономить даже на неотложных нуждах, сфере науки и культуры достается маргинальный статус. Общественно невостребованными, по мнению респондентов, оказываются и такие качества, как образованность и интеллигентность:

«Да нет ни науки, ни культуры как таковой, по большому счету» (Луганск, медики);

«Все качества, которые были присущи человеку интеллигентному и образованному, они сейчас не нужны, наверное, они сейчас не работают» (Луганск, предприниматели).

Наука и культура, согласно участникам, держатся на людях-энтузиастах, которые, как правило, не получают надлежащей государственной поддержки, что тормозит культурное развитие. Классическая культура сегодня заменена массовой, где много агрессии и насилия (даже в новостях превалируют аварии и преступления), а украинский культурный продукт вытесняется российским и американским. О преобладании фильмов и передач российского производства на телевидении часто упоминалось, в том числе и в луганских ФГД. Но даже массовая культура (кино, концерты) не всегда доступна для рядовых граждан из-за необходимости экономии средств:

«Раньше мы каждый выходной ходили в кино. Урок прогуливали, бежали какой-то фильм посмотреть. Сейчас выделить ребенку 30–40 гривен на поход в кино, так это же вообще целое событие. А дети, они же все равно хотят» (Луганск, медики).

Пренебрежение сферой науки, по мнению респондентов луганских ФГД, стало обычным делом: государство пренебрегает научными кадрами, разработками и предлагаемыми для использования инновациями, а

позже эти ресурсы, которые не нужны в Украине, оказываются за границей. Со времени обретения независимости существует постоянная тенденция оттока научных кадров и разработок за границу. Вот один из приведенных участниками ФГД примеров:

«Я когда-то смотрел передачу: показывали человека, который изобрел систему утилизации мусора: ее можно приспособить возле любого дома для того, чтобы его отапливать. Идет 30% экономии. Он запатентовал изобретение и обратился в министерство, в то время, когда повышение цен на газ было большое, и сказал: “У меня есть изобретение, если хотите, я для своей страны готов отдать безвозмездно. Просто я вам все документы предоставляю, чтобы вы могли ознакомиться. И по возможности построить такие станции”. В итоге никто не отозвался. В Соединенных Штатах Америки узнали об этом, и выкупили у него эти технологии, у себя начали делать. Хотя изначально он говорил: “Я хочу, чтобы это изобретение поработало сначала в своей стране”. И таких примеров много» (Луганск, учителя).

Неоднократно упоминалась языковая проблема. В Луганске ее обсуждали в контексте гармоничного сосуществования украинского и русского языков и адекватного реалитам их преподавания в средней школе. Негативно воспринимается факт закрытия украинских школ в Донецке. В то же время указывалось на недостаточный объем преподавания русского языка в украинских школах, что ведет к неумению значительной части русскоязычных детей писать по-русски. Также упоминалась проблема непонимания старшим поколением математических и других терминов и обозначений на украинском языке. В результате создается некомфортная ситуация, в которой родители не понимают учебную программу, и даже при надлежащей профессиональной подготовке не могут помочь ребенку в ее усвоении. В свою очередь,

в Тернополе шла речь о русификации школьных программ по истории и литературе. По мнению учителей, проблема проявляется в том, что интерпретации исторических событий в новых украинских учебниках соответствуют интерпретациям, принятым в российских учебниках, а учебная программа по зарубежной литературе на 80% состоит из произведений российских писателей.

Затрагивалась и проблема отношений между Востоком и Западом, россиянами и украинцами. Со слов жителя Луганска, это две разные нации и культуры, отношения между которыми пока что не урегулированы, и существуют противоречия, мешающие общему развитию страны. В тернопольских ФГД вопрос языков и национальностей упоминался как один из инструментов политической предвыборной манипуляции:

«Нужно найти какой-то консенсус между двумя государствообразующими нациями: Востоком и Западом, украинцами и россиянами, то есть вот такими, как мы, кто родился в Союзе. ... На государственном уровне должен быть подход» (Луганск, учителя).

В критических оценках ситуации в Украине участники групповых дискуссий достаточно единодушны, несмотря на проживание в разных регионах, возрастные и профессиональные различия. В целом они конструируют довольно объемную картину проблемных зон в политике, экономике, социальной сфере, культуре, которые представляются им следствием системных деформаций. Главная проблема, как квалифицируют ее представители всех социальных групп, состоит в неспособности института власти осуществлять эффективное управление государством в силу структурных несогласованностей, стимулирующих механизмы коррупции, некомпетентности властных команд, отсутствия долгосрочных планов развития в промышленной и аграрной отрасли, в образовании и науке. Но прежде всего это

происходит, по мнению респондентов, из-за недобросовестности власти, преследующей свои интересы. Критерии восприятия и оценки деятельности властных структур формируются на базе ценностных и моральных установок, укрепляя в массовых представлениях не только статусную, но и ценностную дистанцию между «властью и народом». Фигура власти приобретает черты одиозного и несправимого попирателя справедливости и прав граждан.

Установки относительно реформ: знание, оценка, готовность

На фоне критического отношения к общему положению вещей в стране само слово «реформа» воспринимается большей частью респондентов одобрительно, но реальный опыт и процесс реформирования, декларируемый и производимый настоящей властью, как и ее предшественниками, вызывает спектр негативных эмоций, комментариев и сетований. В целом они сводятся к констатации: реформы не приведут к улучшению жизни. Напротив, люди ожидают ухудшения собственного материального положения и общей ситуации в стране: *«Реформы вже проводяться, але жити краще не стає, не віриться, що внаслідок реформ буде краще» (Тернополь, студенти);*

«Люди не довіряють реформам, не довіряють тому, що йде від влади», «Ви кажете “реформи”, а у мене одразу виникає: “Опять грабить будут?” (Тернополь, підприємцелі);

«В реформи вже не віриться. Будь-яка реформа, яка впроваджується, не несе довіри. Звичайна людина нічого з того мати не буде» (Тернополь, виробничники);
«Реформи, на взгляд населения, не очень здоровые и качественные, естественно, эмоции и ожидания отрицательные» (Луганск, студенти).

По мнению респондентов, реформы еще сильнее углубят раскол страны на бедных и богатых, различие в доходах возрастет еще больше. Эмоциональные комментарии на тему заинтересованности власти и ее обогащения за счет населения многочисленны и касаются каждой отдельной реформы:

«Ті, кому буде не вигідно втратити гроші, будуть тормозити це все, будуть сидіти, лобювати свої інтереси. Таке складається враження, що ніхто з них не хоче жертвувати, хоча це не є правильно» (Тернополь, виробничники);

«Богатые и бедные, черта все больше и больше становится. Богатые становятся богаче, а бедные беднее. Плавного нет, среднего нет. Сейчас мы у них почти бесплатная рабочая сила» (Луганск, медики).

Большинство внедряемых и планируемых реформ не расцениваются респондентами как благо, в силу заведомо несправедливых или недальновидных замыслов, а также неэффективного их исполнения. Часть из них признается и вовсе бесполезными, нереальными, «существующими лишь на бумаге», не способными привести ни к каким результатам. Это реформа поддержки отечественного производителя, внедрение инновационных технологий, частично — реформа занятости и оплаты труда.

Респонденты почти не сомневаются в том, что их опасения по поводу того, что от реформ не стоит ждать ничего хорошего, подтвердятся. Другого выбора, чем быть готовыми к их последствиям, считают участники, у них, как и у других граждан, нет, поскольку влияния на ситуацию они не имеют. Власть, по их убеждению, не интересуется и не считается с мнением граждан относительно реформ. Тема непреодолимой дистанции между властью и народом, как и тема незыблемой приоритетности властных интересов часто затрагивалась респондентами в процессе обсуждения каждой конкретной реформы:

«Мы ко всему готовы. И что мы можем изменить? У нас разве есть альтернатива какая-то? Нас ведь не спрашивают!!! ... Как я понимаю, это Ваша работа, и Вы это мнение донесете кому-то, правильно? Раз Вы его донесете, Вы уверены, что что-то поменяют. Вот, Вы делаете свою работу, а Вы уверены в том, что наш опрос что-то изменит, Вы лично?» (Луганск, предприниматели).

Учитывая повторяемость мотивов «реформы как неизбежность» в обсуждении любой из реформ, можно предположить, что в рамках имеющихся у людей установок относительно грядущих нововведений формируются такие поведенческие стратегии, которые рассчитаны на «отложенное действие», то есть решение проблем «по мере их поступления», поскольку ход и результаты реформ будут корректироваться властными структурами, лоббирующими группами, чиновниками на местах. Что же касается знания и оценки каждого реформационного проекта, то имеет смысл обсудить их в деталях.

Пенсионная реформа

Наиболее резонансной, пожалуй, является пенсионная реформа — ее называют в первую очередь среди всех известных, демонстрируя весьма эмоциональные негативные реакции: «... викликає у людей величезний негативізм» (Тернополь, предприниматели); «Люди абсолютно проти!» (Тернополь, медики); «Отношение крайне негативное!» (Луганск, предприниматели); «Самая отрицательная реформа, это беспредел!» (Луганск, студенты); «Это кошмар — расстрелять за такое!» (Луганск, производственники); «Это самый больной вопрос» (Луганск, медики); «Начисление пенсий — это самая большая загадка в нашей стране» (Луганск, учителя). Подавляющее большинство респондентов считает, что реформа проводится с целью

экономии государственных средств. И то, что экономия внедряется лишь за счет народа, без участия в ней высоких должностных лиц, их очень возмущает. Многие убеждены, что обещания относительно пенсионной реформы были одни, а положения приняты другие:

«Суть этой реформы заключается в том, что если у тебя не было больших отчислений, если ты был рядовым человеком, у которого ничего не было, то и на пенсии у тебя тоже ничего не будет. А если кто-то наверху себя нормально чувствовал, то и на пенсии он себя нормально будет ощущать. То есть был ты внизу, тебе не дадут подняться, был ты вверху, упасть тебе тоже не дадут» (Луганск, учителя);

«Проводится, мне кажется, в интересах того, чтобы сэкономить расходы, скажем так, бюджет государства, для того, чтобы деньги остались. Но таким способом это не делается. Потому что пенсии и пособия, которые получают высшие органы власти, они же себе не урезали. У них ничего не происходит» (Луганск, студенты);

«Пенсионная реформа — Тигипко говорил одно, а на самом деле то, что, вот, приняли, эта реформа не соответствует тому, то, что он говорил. Например, как, вот, все эти тонкости» (Луганск, производственники);

«У нас така цікава держава, що вони можуть ще зробити якісь реформи, чи якісь зміни для себе, для покращення свого життя, а для звичайних людей навпаки, ускладнення» (Тернополь, студенты).

Основные обсуждаемые пункты реформы — это повышение пенсионного возраста для женщин на пять лет и необходимого для получения пенсии стажа работы на десять лет. В качестве контраргументов выдвигаются соображения о том, что, *во-первых*, украинцы не будут доживать до пенсии, особенно мужчины; *во-вторых*, то, что украинцы не настолько здоровы, чтобы работать на десять лет больше, и, *в-третьих*, что су-

ществуют значительные проблемы с трудоустройством для людей предпенсионного возраста. От реформы респонденты ожидают потери в размере пенсий, более поздний выход на пенсию или ее неполучение вообще:

«Сейчас очень много молодежи, которая болеет, причем сильно болеет. Они явно до пенсии не доработают. Извините, 35 лет нужно отработать, чтобы получить пенсию. Это нереально в нашей стране. И самое главное, что нет для этих людей работы. Когда читаешь какое-то объявление, написано — до 30, до 35 тебя могут еще ждать. А в 40, 45, тем более в 55, ты вообще никому не нужен. Рабочих мест нет. Единственное место, где можно работать, — это на рынке. Стоять там за эти 30 рублей в сутки. Мерзнуть на холоде, мокнуть на дожде, стоять на жаре этой. Это же вообще кошмар. Больше нигде они не нужны» (Луганск, медики);
«Кошмар, расстрелять за такое! Самая негативная [реформа]! Если раньше было 20, то теперь 30, было 25, то теперь 35 лет стажа. Я, например, не надеюсь уйти на пенсию по старости, не доживу я до нее» (Луганск, предприниматели);

«Беріть до уваги, що особливо чоловіки не доживають до пенсії, а якщо доживають, то рік-два і все. Але ж пенсію він заробив, і де ж ті гроші?» (Тернополь, предприниматели).

Не менее обсуждаемые положения пенсионной реформы:

- трудоустройство пенсионеров и оплата труда пенсионеров. Вопрос существенно важен для респондентов, вызывает разные соображения, в том числе противоречивые. Создается впечатление, что респонденты не владеют точной информацией относительно трудоустройства и оплаты труда пенсионеров, знают о проблеме с чьих-то слов. Особо подчеркивается возникающий конфликт интересов между молодыми работниками и пенсионерами на работе. По мнению

респондентов, при любом решении права одной из сторон будут ущемлены: с увеличением стажа и возраста выхода на пенсию работники предпенсионного возраста будут работать дольше, а молодежь будет оставаться без работы. С другой стороны, создаются условия, при которых пенсионерам невыгодно будет работать после выхода на пенсию из-за ограничений относительно устройства на работу и перерасчета пенсии работающему пенсионеру:

«Пенсійна реформа і друга реформа по боротьбі з безробіттям. Вони суперечать одна одній — якщо у нас пенсійний вік збільшився, значить, у нас уже для молоді іти немає куди. Якщо людина йшла на пенсію, то на її місце приходила молода людина, а зараз уже все, безробіття теж збільшується» (Тернополь, промисловці);

«Если действительно будет принято такое решение, что пенсионер, который работает, может получать или пенсию, уйдя с работы, или заработную плату, у нас медицина очень сильно повалится. У нас просто работать будет некому. В советские времена учителям и врачам разрешалось получать, например, половину пенсии и заработную плату. И люди работали, кто мог, кому позволяло здоровье. Почему не сделать снова, хотя бы так?» (Луганск, медики);

• разрыв между максимальными и минимальными пенсиями — он уменьшился, но закон не имеет обратного действия; пенсии тех, кто вышел на пенсию раньше, до введения в действие нового закона, и получают высокие пенсии, будут сохраняться:

«Понимаете, здесь есть один такой вопрос, я уже говорил сегодня, — закон не имеет обратной силы. Те, кто в свое время получил пенсию по 80 тысяч, то и теперь они 80 тысяч обязаны получать, хотя восемь тысяч сейчас поставили потолок по этой реформе. Поставили потолок, а те все равно получают столь-

ко, сколько они и получали, хорошо, замечательно, вопросов нет» (Луганск, учителя);

«Также еще уравниваются теперь специальные пенсии. Да, то есть определенный минимум и максимум. Но все равно очень большой разрыв между пенсиями работников государственной службы и обычными работниками». (Луганск, предприниматели);

«Существуют разные условия начисления пенсии для тех, кто уже на пенсии, и для тех, кто будет выходить, а должно быть одинаково» (Луганск, производители);

· новые условия начисления пенсий и размер пенсий: минимальный размер пенсий считается явно недостаточным, а обещанное повышение пенсий — несущественным. Относительно новых условий начисления пенсий, которые воспринимаются отрицательно, отмечалось, что в новом законодательстве, *во-первых*, размер стажа не влияет на увеличение пенсии, что явно несправедливо; *во-вторых*, в начислении пенсии учитывается размер зарплаты за последние три года, а не по желанию, — это уменьшает размер пенсии, поскольку сейчас много зарплат выплачиваются неофициально; *в-третьих*, декрет не считается как стаж, что не будет мотивировать женщин к рождению детей; *в-четвертых*, с увеличением необходимого для получения пенсии стажа правительство обещало облегчить условия его начисления (за полгода работы — год стажа), но данное обещание выполнено не было: «Они обещали за год полгода, а на самом деле получается год за год. Еще, если ты сейчас выходишь на пенсию, и можешь выбрать, какие годы, то по-новому — как ты за три последних года работал перед пенсией, вот только это берется» (Луганск, предприниматели); «Декрет не рахується в стаж. Жінкам не вигідно буде народжувати дітей, бо пенсію не буде мати!» (Тернополь, медики);

· предостережения относительно намерений правительства содействовать развитию негосударственных пенсионных банковских программ:

«Будут развиваться частные структуры — накопления, депозиты, разыгрываются тендеры. А в это можно поверить, что тебе вернут? Такие долгосрочные проекты, они вообще реальные? Кто же поверит, сколько уже было таких структур, которые разваливаются. А тендеры все продажные, сто процентов» (Луганск, предприниматели);

«Негосударственные программы — нужно самим откладывать, накапливать. Хорошо. Где накапливать? Можно ли доверять банкам сейчас? Он сегодня есть, а завтра его нет! Лучше в банку дома складывать, если так вот. По-другому не получается, наверное, у людей. Недоверие к банкам, даже к государству» (Луганск, производственники).

Относительно перспектив реформы респонденты знают, что она уже воплощается в жизнь, действуют новые условия начисления пенсий, и повлиять на данную ситуацию граждане не могут. У некоторых остается надежда, что пенсионное законодательство еще может быть пересмотрено, а наиболее негативные моменты — устранены.

Реформа налоговой системы / принятие Налогового кодекса

Налоговая реформа, как и пенсионная, — одна из наиболее известных и обсуждаемых. У большинства респондентов она ассоциируется с увеличением налогообложения малого и среднего бизнеса и созданием более благоприятных условий налогообложения для большого бизнеса. Неравномерность требований налогообложения в пользу крупных компаний воспринимается как несолидарность условий ведения бизнеса, что является ущемлением, подавлением и стимуляцией

ухода в тень малых и средних предприятий. Другим следствием нововведений, по мнению респондентов, является возрастание проверок и контроля со стороны налоговых органов, и, соответственно, рост коррупции и взяток. Большинство респондентов в своих суждениях становятся на сторону малых и средних предпринимателей, одобрительно относятся к акциям протеста. Источниками информации для них служат СМИ и отзывы знакомых:

«Зрозуміло, що він [Налоговий кодекс] був запланований, щоб підняти середній бізнес, щоб бізнесову сферу підняти, зменшити податковий тягар, а реально получилось що? Вони дають середній бізнес, щоб більше було фіскальних коштів, от і все. Я не бачив жодного середнього бізнесмена, який би від цього був дуже щасливий і радий. Нічого не спростилося»; «Она [реформа] не солідарна, отримується так, що той, хто мав би нести доволно суттєвий податковий внесок, він не несе його» (Луганськ, вчитель);

«Це не тільки підприємців стосується, чув, що введено податок на другу квартиру. Тобто, якщо є середній бізнес і людина намагається як-то розвиватися, він хоче собі щось купити для розвитку, а йому ще податок там поставили. ... Платить податок, допустимо, багатий клас — у них мільярди є, допустимо. ...Тобто дуже несправедливо йдуть ці розцінки. Про бідних взагалі нічого говорити, тому що вони купити нічого не можуть» (Луганськ, студенти);

«Хто має знайомих бізнесменів, то говорить, що важче стало працювати їм, важче працювати. Іде монополізація, великий бізнес поглинає середній та малий» (Тернопіль, медики);

«Про цю реформу можна сказати, що там йде придушення малого бізнесу. Тому що податок великий, майже не приносить прибутку цей бізнес, можемо так говорити. Знаю з телебачення, з чуток» (Луганськ, студенти).

Среди «производственников» в обоих городах бытует и противоположная точка зрения. У них есть сомнения в том, что повышение налогов для малых и средних предпринимателей является несправедливым. По мнению работников госпредприятий, налоги для мелких и средних предпринимателей невысоки. В то же время представители малого и среднего бизнеса преимущественно работают в тени, получая не облагаемые налогом доходы, и их тяжело заставить его платить. Поэтому данная мера правильная:

«Я слышал, что есть там и много плюсов. У меня рядом магазин, кассовых аппаратов уже лет десять там нет. И они бастовали, чтобы их не вводить, то есть идет уклонение от налогов» (Луганск, производственники);

«Державні підприємства платять більші податки, ніж підприємці, і не бастують. Усі платять» (Тернополь, производственники).

Соображения и реакции предпринимателей в целом сходны с оценками в большинстве других групп. Новый Налоговый кодекс, считают они, создает невыгодные условия для хозяйствования. Общий подход государства к налогообложению является неправильным, потому что государство старается пополнить бюджет за счет мелких предприятий, создавая более выгодные условия для большого бизнеса и менее выгодные для малого. При невыгодных условиях функционирования малый бизнес уходит в тень или закрывается:

«Неправильный вообще подход к взиманию налога, налогообложению малого бизнеса. Получается, бизнес используют для наживы. То есть бюджет пополняется таким давлением, выдираньем этих налогов. Малый бизнес давится»; «Предприятиям невыгодно, например, ООО работает, ему невыгодно показывать вообще прибыль. ... Предприятию невыгодно платить не в конвертах, потому что на каждый начисленный

рубль отчисление идет 1,50, отчисление по налогам»; «Бизнес под одну гребенку пытаются выстроить. Кто-то миллионщик на едином налоге, а у меня, допустим, выручка, если будет 500 гривен в день, это хорошо. Я тоже на едином налоге» (Луганск, предприниматели); «Конкретно по такому виду діяльності, як металобрухт. Наприклад, по металобрухту ти не можеш бути на єдиному податку. Тобі потрібно обов'язково бути на загальній системі оподаткування. Там багато є нюансів. Навіть якщо ти вводиш в підприємство свої кошти. Я внесла свої 30 тисяч гривень і з них я маю 4 тисячі заплатити податку. Чому я маю платити? І так в усьому, держава з усього хоче зробити навар» (Тернополь, предприниматели).

Анализируя новые налоговые реалии более детально, предприниматели отдают себе отчет в том, что они владеют информацией не в достаточной мере и не могут получить нужную информацию в налоговой инспекции из-за ее отсутствия. Они отмечают, что государственные органы не информируют предпринимателей о нововведении, и это создает ряд сложностей:

«Они начали налоговую реформу ... и — сдайте декларацию, уже не надо, отчет сдайте, уже не надо. А никто не предупреждает. Ищите где-то бегущую строку в телевизоре, в какой-то статье»; «Как, допустим, будут выплачиваться декретные? Мне просто в мае месяце рожать и я не знаю, как это все будет... Я просто не знаю, как мне, частному предпринимателю, заплатят мои декретные. Когда я позвонила в налоговую и спросила, а как мне быть, частному предпринимателю? Ну, мы посмотрим на ваши отчеты и решим. А кто будет решать? Это, опять же, самоуправство» (Луганск, предприниматели);

«Вона [інформація] якимось кусками подається. Спеціально, щоб заплутати тебе. І ти йдеш, даєш податківцю гроші, щоб він тобі правильно оформив звіт.

Чи ти приходиш, питаєш, як потрібно тобі заплатити, а вони не хочуть пояснити. Вона сидить за комп'ютером і не хоче тобі сказати, як то потрібно зробити»; «...Все-таки для підприємців могли ввести бізнес-тренінги і особливо по податковій [реформе]. Щоб від податкової були люди, проводили бізнес-тренінги. І так само, щоб розділено було, що ти ведеш таку сферу, надання послуг, ти підійшов і ти зрозумів, що до чого, хто й де. А то приходиш, вислуховуєш загальну інформацію» (Тернополь, підприємці).

Предприниматели указывают на значительный рост бюрократических процедур и платежей, связанных с документацией, оформлением, закрытием предприятий; на возрастание количества проверок. По их мнению, фискальные положения нового кодекса слишком жесткие, штрафы увеличены. Требуется время, чтобы предприниматели и налоговые чиновники научились решать вопросы цивилизованно:

«Оно введено, оно действует, ты уже никак не повлияешь на него. То есть люди вынуждены искать лазейки, стараются не оформляться. А так, санкции увеличиваются, штрафы те же, или приходят эти проверки, плановые, внеплановые. Они просто вынуждают человека даже прятаться. Налоговая не может даже найти того предпринимателя. Разве нельзя сделать все законно, нормально, взаимовыгодно, чтобы не было этого?» (Луганск, предприниматели);

«Потрібен час на адаптацію. А він іде зразу. І основний каральний принцип держави зразу застосовується. В першу чергу карають. Там можна не спішити, там, може, розібратися десь, дати людині нормальний цивілізований шанс» (Тернополь, підприємці).

В то же время наличие единого документа — Налогового кодекса — оценивается предпринимателями позитивно, однако его следует доработать, проверить на практике.

Реформа избирательной системы

О реформе избирательной системы участники хорошо осведомлены, вспоминают ее среди первых, большей частью негативно, полагая, что избирательное законодательство меняется перед каждым выборами согласно интересам политических сил, которые находятся у власти. Респонденты не верят, что смогут реализовать свой политический выбор из-за отсутствия в избирательных списках партий и кандидатов имен новых достойных политиков, которым можно доверять. Среди жителей Луганска устойчивы ожидания фальсификаций:

«Потому что кому-то выгодно так... то есть те, кто не прошли тогда, проголосовали за это. И все те же лица. Теперь дети всех тех, кто уже есть. Братья, сватья — наследственная программа. Ну, нам дадут такой же список, перечень этих людей и скажут: “Выбирай”. Нам же не скажут: “Выбирай, вот, из народа”. А в списке будут те, кто больше мелькает на экране» (Луганск, предприниматели);

«Для себя. Вы денег не сможете вложить, вы пройдете? — Не сможете, нет. Поэтому нам эта избирательная кампания что шла, что не шла» (Луганск, медики);

«Реформа — це довготривалий процес такий. А тут під кон'юнктуру, під ситуацію. Тобто реформи як такої немає...» (Тернополь, учителя);

«Стільки разів міняли — під кожні вибори. Ну як ми можемо, значить, всерйоз до цього взагалі відноситися? Народ до цього серйозно не відноситься. Нічого хорошого» (Тернополь, производственники);

«Она нам не нужна. Депутаты ее сделали для себя. Они повысили для себя планку, и все равно, учитывая то, что коррупцию еще никто не отменил до конца, а сильные мира сего захотят — протащат туда своих» (Луганск, студенты).

Основные изменения в избирательном законодательстве респондентам известны — это возвращение смешанной избирательной системы и поднятие проходного барьера до 5%. Смешанная система воспринимается преимущественно положительно, хотя есть соображения, что и она «играет на руку» властной партии — из-за падения рейтингов партии известным политикам выгоднее выдвигаться в мажоритарных округах. С осуждением вспоминают о сохранении закрытых партийных списков. Поднятие проходного барьера до 5% оценивается скорее негативно, как способ устранения мелких конкурентов, хотя некоторые поддерживают эту позицию, поскольку сокращается список мнимых кандидатов. Среди других нововведений в Тернополе упоминали запрет участия в выборах блоков партий, что интерпретировалось как инструмент обезвреживания «БЮТ». В луганских ФГД осудили исключение из избирательных бюллетеней позиции «против всех», нарушающее право граждан на волеизъявление; вследствие этого может уменьшиться число людей, расположенных проголосовать, а оставшиеся бюллетени могут использоваться для фальсификаций:

«Значить, бар'єр до п'яти процентів. Навіщо? А для того, щоб молодих партій не допустити. Пройдуть тяжеловеси. Зрозуміло, хто. Дальше. Зразу тут же. Влада трошки себе дискредитувала. Значить, прилічно розчарувались. Давайте зробимо змішану систему. Хто не проскочить через Партію регіонів, той проскочить через мажоритарку. Це два. Значить, опозиція пішла на компроміс. Чому? Їй тільки і залишається мажоритарка. Вона вже і так не пройде. Опозиція роздрібнена. Так що, все підганяється, як уже було сказано, під ситуацію» (Тернополь, учителя);

«Як на мене, сьогоднішня політична еліта зробила все для того, щоб знову залишитися при керівництві державою. Вони думали для себе. Наприклад, піднятий до п'яти відсотків бар'єр прохідний. На сьогоднішній

момент всі фінансові ресурси зосереджені лише в тих людей, які зараз при владі. Тобто вони лише мають можливість належним чином організувати виборчу кампанію. А ті менші партії де, можливо, вони є більш відповідальні по відношенню до виборця, — їм просто ніяких немає шансів» (Тернополь, виробничники);
«І знову зробили закриті списки. Відкриті списки — це ази, які свідчать про демократичну країну» (Тернополь, медики);

«Раньше лидеры этих маленьких партий, которые не попали из-за того, что не прошли этот барьер, вот, теперь они, по крайней мере, хотя бы сами индивидуально могут пройти и все-таки хоть какой-то голос подать в защиту тех интересов, которые они будут представлять. Вот, это единственное» (Луганск, медики);

«Отсутствует пункт “против всех”. Негативно — “против всех” должно быть. Многие это знают по слухам, некоторые по телевизору. Уменьшится количество тех, кто придет на выборы, а их бюллетени будут использованы» (Луганск, медики).

Среди целесообразных изменений в избирательном законодательстве указывалось на необходимость предусмотреть механизмы влияния граждан на избранных депутатов, контроль выполнения предвыборных обещаний, а также ответственность за их невыполнение: *«Нужно, чтобы изначально был выработан механизм, который бы действовал на наших депутатов, чтобы мы могли как-то повлиять: отозвать там, или каким-то другим образом. Как-то, чтобы народ сам, избиратели» (Луганск, производничники);*

«Должна быть предусмотрена ответственность депутата за исполнение предвыборных обещаний и соответствующий контроль. Но этого в законе нет» (Луганск, учителя).

По оценкам респондентов, реформа будет приведена в действие к парламентским выборам (имеются в виду

парламентские выборы осенью 2012 года), но личной заинтересованности в ее проведении они не ощущают — из-за неверия в возможности избрать власть, которая была бы проводником их интересов. Такие настроения присутствуют как в Тернополе, так и в Луганске, но там они выразительнее:

«Никак не отношусь к реформе и выборам. Честно, была всей душой за В. Януковича, и что я получила?» (Луганск, учителя);

«Все мои близкие регионалы, и они голосовали за Партию регионов. Я хочу сказать, что они ждали В. Януковича как манну небесную, но за этот год уже все разочаровались» (Луганск, производственники).

Реформа сферы здравоохранения

О реформе здравоохранения слышали практически все участники, но, по сравнению с предыдущими реформами, меньше владеют точной информацией: основные положения известны, но оценить механизмы и следствия их внедрения респондентам подчас трудно. Больше это касается тернопольских ФГД (кроме группы врачей), где отношение к реформе сформировано не столь четко, а ее оценки скорее нейтральны или неопределенны. В луганских ФГД и у медиков в обоих городах по поводу реформы доминирует однозначно негативная оценка — в силу представления, что реформа проводится ради сокращения государственных затрат, а предлагаемые изменения не имеют позитивной перспективы:

«Проект не читал, но слышал, что реформа означает оставить человека один на один со своими болячками. Государство хочет вообще отказаться от помощи больным людям» (Луганск, производственники);

«Информация в СМИ о реформе и практика весьма различаются. На практике все это видно. Какая реформа? Ничего нет. Никаких медикаментов, ничего нет. Больных лечить нечем» (Луганск, медики);

«Смертность и заболеваемость повысятся. Медиками эта реформа воспринимается как неизбежное зло. Реформирование происходит в интересах власти, чтобы уменьшить финансирование того же самого здравоохранения. Если им это выгодно, то они все это сделают. Конечно, будет, нас никто спрашивать не будет» (Луганск, медики).

Общеизвестные для большинства респондентов положения реформы здравоохранения — внедрение страховой медицины и института семейных врачей:

· отношение респондентов к институту семейной медицины в целом одобрительное, преимущества усматриваются в индивидуальном подходе врача к лечению пациентов, его большей заинтересованности и ответственности. Сомнения, как со стороны врачей, так и других респондентов, касаются путей и перспектив внедрения. По мнению врачей, подобное нововведение больше является данью моде и не может быть полноценно введено при отсутствии соответствующей материальной базы. В современных условиях переход к семейной медицине в лечебных заведениях проходит главным образом формально, путем «изменения табличек на кабинетах» — терапевтов на семейных врачей, что, по сути, никак не способствует улучшению качества медицинской помощи:

«Розумієте, якщо в світі є сімейний лікар, то той сімейний лікар дійсно відповідає тим стандартам, які мають бути. А в нас хочуть сімейного лікаря зробити, давши йому ручку, тонометр для вимірювання тиску і тисячу гривень тих самих. Немає бази — ніхто не хоче так відверто сказати. Але ми признаємося, що то дійсно є так. Кардіограф в поліклініці, флюорографія, УЗД, навіть у нас ендоскопічного апарату немає. І все. І в поліклініці: половину зробили сімейною медициною, половину — ще залишилися дільничні лікарі. В принципі, подивитися на сімейного і не на сімейного,

я не бачу різниці. Тому що однаково працює що той, що той лікар. Просто змінили напис» (Тернополь, медики);

- что же касается страховой медицины, то респонденты считают ее положительным опытом, но сомневаются в его приемлемости для Украины. Медики и часть респондентов в других группах высказывали мысль, что страховая медицина эффективно работает в богатых странах, где люди в состоянии оплатить страхование, или же это делают работодатели. В Украине введение страховой медицины может сделать лечение недоступным для значительной части граждан. К тому же переход к страховой медицине должен быть постепенным и хорошо обдуманым:

«Может сложиться ситуация, что люди просто обязаны будут платить эти деньги, потому что нужно будет как-то вылечиться и это будет в ущерб простому народу идти, я так считаю» (Луганск, студенты);

«Люди не очень верят. Некоторые говорят, что в России уже давно работают по этой страховой и очень даже удобно. Это хорошо там, где предприятия работают. Правильно говорят. Потому что предприятие там дает еще частично страховку. Страховая медицина — это все-таки для более развитых стран» (Луганск, предприниматели);

«Охорона здоров'я — це дорога річ. Яка реформа може бути у бідній країні, де копійки тратяться на охорону здоров'я, яка може бути реформа?» (Тернополь, учителя);

«Пропозиції хороші. Но если она сейчас будет проводиться таким образом, и у всех появятся, опять же, официальные платные услуги, страховка и все остальное, население просто себе не сможет это позволить. У них заберут то, что у них сейчас социально гарантировано, и ничего не дадут им взамен, получается» (Луганск, учителя);

- предостережения относительно внедрения страховой медицины касаются также субъектов страхова-

ния и условий страхования: будет ли это государственное страхование или частное. При условии государственного страхования, по мнению респондентов, существует риск, что средства могут быть задержаны и несвоевременно предоставлены. При условии частного страхования, страхованию, как правило, не подлежат сложные болезни, кроме того, в украинской страховой практике в случае болезни свое право на страховку надо доказывать, и не всегда этот процесс завершается успехом для потерпевшей стороны. Предубеждения респондентов настолько устойчивы, что, даже не будучи ознакомленными с проектом реформы, они усматривают проблематичность успешного внедрения страховой медицины в Украине:

«Но те же самые страховые компании, они предусматривают страховые случаи, а те болезни, которые лечатся долго, где нужно длительно оплачивать, они все это исключают. Они исключают туберкулез, они исключают онкологию, они исключают кожные заболевания и так далее. То есть они такие, где чуть-чуть, немножко и тому подобное. Они тоже хитрые на каждом шагу» (Луганск, медики);

«Должно быть государственное медицинское страхование. У нас у всех есть карточки социального страхования. Все получают за больничные [листы] оплату сразу же? Нет. По этим карточкам социального страхования? Нет, мы не получаем сразу эти деньги. Потому что это государственное страхование. И медицинское государственное страхование будет работать точно так же. Оплати сейчас, а получишь через полгода, год, два, три. У нас эта система не работает. Потому что в государстве элементарно не хватает денег» (Луганск, учителя).

Негативно воспринимается и предлагаемая реформой «оптимизация» — процесс сокращения / укрупнения лечебных учреждений в районных центрах и селах.

По мнению респондентов, это крайне отрицательно повлияет на доступность медицинских услуг в райцентрах и селах, они станут недоступными для значительной части граждан. Для врачей актуальна проблема сокращения ставок и рабочих мест при увеличении количества пациентов и, соответственно, объема работы:

«Матеріальна база слабка, але вона є. Легко зруйнувати те, що є, але... у лікарів зневіра. Під кабінетами хмари людей, у зв'язку з Чорнобилем хвороби зростають, медицину треба розширювати, а не скорочувати. Як можна забирати медицину з села? Люди просто не дойдуть. Зростатиме смертність. Недостатньо йде обговорення реформи у медичних закладах. Всі бояться і чекають» (Тернополь, медики);

«Собираются позакрывать районные, все мелкие больницы, учреждения. Это очень негативно. Увеличится наплыв в городские больницы, очереди. Сейчас и то много людей, а так будет вообще» (Луганск, студенты);

«Просто мы боимся, что к нам уже дойдет то, что сейчас на перифериях. Они работают на полставки. Выполняют ту же самую работу, тех же больных принимают, и перспективы никакой. Им теперь надо, чтобы заработать пенсию, им теперь надо не 30 лет, а 60 лет отработать, потому что на полставки идет стаж только за полгода». (Луганск, медики).

Среди нововведений реформы здравоохранения называется также обязательная вакцинация, с чем респонденты не согласны. По их мнению, вакцины, используемые в Украине, как правило, дешевые и некачественные, их использование может привести к трагическим последствиям. Решение проходить или не проходить вакцинацию должен принимать конкретный индивид, его, как считают респонденты, нельзя навязывать:

«...Сделали сейчас детям прививки, полностью, конкретно всем. Школьники, в садике, все. А, скажем, мы не в состоянии, наша страна, закупить нормальные

эти самые ампулы. И колют, и дети умирают. Честно говоря, я против этого. А реформа ведется» (Луганск, предприниматели).

Часть респондентов связывает с реформой установление запрета рекламы на лекарства и продажи лекарства по рецептам, что может значительно снизить цену на лекарство, поэтому одобрительно оценивается людьми.

В группах медиков, заинтересованных в развитии сферы здравоохранения, подчеркивали проблему частой смены министров, что отрицательно сказывается на всей системе здравоохранения — реформа становится «перманентной». Болезненной проблемой украинской медицины врачи считают недофинансирование данной сферы:

«Министры меняются вообще со скоростью звука — раз в полгода, ни один вникнуть ни во что не успевают, разобраться в чем-то, и получается... то, что получается» (Луганск, медики);

«А кроме зарплаты, никакого финансирования абсолютно. Все на своих же, своих людей и положено. Благотворительные взносы, благотворительные пожертвования, как будто это медикам надо. Это надо, чтобы больницы не разваливались, потому что на этом всем больницы стоят сейчас. Представьте, как бабушкам, дедушкам смотреть в глаза и говорить: «Пойди, заплати благотворительный взнос» (Луганск, медики).

В целом можно сказать, что у респондентов существует общее представление о целях медицинской реформы, но о механизмах ее внедрения они знают преимущественно то, что обсуждалось в СМИ или среди знакомых. Медики больше ориентированы на собственный опыт, но и они не осведомлены о деталях. Реальные условия и ожидаемые последствия медицинской реформы, особенно если это касается сокращения медицинских заведений, вызывают явное сопротивление как у медиков, так и у тех респондентов, кто в курсе происхо-

дящего. Можно ожидать, что последствия медицинской реформы граждане сразу же ощутят на себе, поэтому им требуются подробные разъяснения всех положений реформы, которые предварительно следует обсудить и согласовать с общественностью. Необходима развернутая информационная кампания, которая бы доступно объясняла всем причастным сторонам, какие меры, в какие сроки и с какими конструктивными или вынужденными негативными последствиями будут воплощаться в жизнь. Для снижения рисков реформы важно поддерживать обратную связь с заинтересованными группами и выслушивать их предложения и предостережения. В противном случае напряжение и негативные настроения населения будут нарастать.

Реформа среднего образования

Реформы образования (средней и высшей школ) — одни из тех, относительно которых участники не ощущают недостатка информации, поскольку вполне ознакомлены с запланированными и уже внедряемыми изменениями. Однако, как и в случае других реформ, представители заинтересованных сторон, а именно педагоги и студенты, указывали на недостаточное обсуждение реформы и ее последствий на местах, жаловались, что их пожелания и интересы были проигнорированы. То есть и в этой сфере реформирование осуществляется централизованным административным методом, что воспринимается целевыми аудиториями как ошибочный путь. В то же время общие оценки образовательных реформ не столь однозначно негативны по сравнению с реформами здравоохранения или избирательной системы.

Далеко не единичны мнения, что отдельные пункты реформы среднего образования могут быть успешными. Негативных отзывов по поводу реформы много, но она не столь болезненно воспринимается гражданами, как предыдущие, непосредственно программирующие условия жизни. В реформах образования респонденты ви-

дят меньше угроз и рисков, которые вызывали бы реакцию неприятия и отторжения:

«То, что я слышал, это повышение зарплат учителям и финансирования школ, это может быть, и положительно, только что-то я не вижу, чтобы оно выполнялось. Реформа нужна, безусловно, но, понимаете, у нас каждая реформа образования приводит только к его же ухудшению» (Луганск, производственники);
«Не нужно ломать то, что хорошо работает. Реформа негативна в корне своем» (Луганск, учителя);
«А хто створює реформи? Той, хто не працював жодного дня в школі. Яку реформу можна очікувати від таких людей? Рекомендації мають давати вчителі — ті, хто працює в школі» (Тернополь, учителя).

Более детально респонденты обсуждали следующие нововведения в сфере среднего образования:

· проведение политики «оптимизации» путем укрупнения школ, закрытия школ в селах и увеличения количества учеников в классах. К закрытию школ в городах респонденты преимущественно относятся отрицательно, считая угрозой передачу школьных помещений в пользование коммерческим структурам. Такую политику считают недалновидной, предусматривая возможный рост количества учеников в одном классе. Вследствие закрытия обычных школ неизбежен, по мнению респондентов, рост частных, платных учебных заведений:

«Як і в усьому іншому, відбуваються скорочення — хочуть зекономити на школах» (Тернополь, студенти);
«В предыдущие годы закрывали садики и ясли. Из них делали налоговые и банки, теперь закроют школы и сделают супермаркеты» (Луганск, предприниматели);
«Мы не можем повлиять на проведение этой реформы. Среднюю школу просто чуть-чуть подкорректировать, улучшить нужно, а они кардинально изменили. Они качество видят в сокращении школ, а не в увели-

чений зарплаты. Учителей надо как-то стимулировать» (Луганск, учителя);

«Платные школы будут, колледжи. Будут школы закрытого типа. Все возводится в рамки бизнеса. Хотя платная основа уже сейчас есть. Без квитанции ребенка в школу просто не принимают. И ты нигде это не оспоришь. Ты приходишь в районо, на тебя смотрят — а что вы хотели?» (Луганск, предприниматели);

· закрытие школ в селах. Одни респонденты критически относятся к данным изменениям, другие полагают, что они могут быть успешными и положительно повлиять на качество обучения сельских детей, но при условии реального обеспечения транспортом и трудоустройства учителей расформированных школ: «Минус в том, что сократятся рабочие места у педагогов. Но важно и то, какое дети получают образование в этих школах: приходит педагог, а у него сидит три человека. Как педагог, я могу сказать, что желанная большого у педагога работать с таким классом “огромным” не будет. Тем более, эти школы очень мало финансировались. Если сконцентрировать все образование в каких-нибудь школах побольше, где будет больше детей, даже тем же детям будет плюс в их развитии. Важно, чтобы действительно были эти автобусы и учителей устроить» (Луганск, учителя);

· введение нормы, согласно которой количество учеников в классе должно быть не меньше 25-ти. Этот шаг оценивается учителями как дополнительная сложность в процессе обучения, а также как нарушение санитарных стандартов — в случае если количество учеников в классе превышает 30 лиц.

Что касается изменения учебных программ и форматов обучения (возвращение к 11-летней школе, учеба с шести лет, специализация школ по направлениям), то респонденты оценивают негативно не собственно возвращение к 11-летнему обучению, а частоту, с которой

последнее время меняется эта норма, что приводит к постоянному изменению программ, и, соответственно, проблемам с учебниками:

«Переход сначала на 12-летнюю, потом обратно на 11-летнюю [школу]. В реформах среднего образования — это постоянное изменение учебных программ. Причем оно как-то предполагалось изначально, что будет меняться не чаще чем раз в пять лет. А в итоге, у нас программы меняются практически каждый год. Соответственно, учебники, которые издаются под те программы, которые были три года назад, а издаются в этом году, не соответствуют действующей учебной программе, и мы не можем по ним преподавать предметы. Соответственно, ухудшается качество образования» (Луганск, учителя).

Обязательное обучение с шести лет не особенно приветствуется родителями и учителями. Учебные программы считаются сложными для первоклассников. Побочным, но существенным моментом раннего обучения и сложных программ, по мнению медиков, являются тяжелые ранцы (из-за необходимости носить большое количество учебников) и развитие сколиоза у детей:

«В першому класі одразу дають дуже складну програму, дитина вже має вміти і читати, і писати, там вже ледь не множення йде. І ті малюки з ранцями такими ходять, що потім ми маємо сколіози у всіх поголовно» (Тернополь, медики).

По мнению респондентов, школьная программа слишком перегружена и нуждается в разумном сокращении. Постоянное усложнение программ, ввод больших объемов информации едва ли целесообразны и оправданы с точки зрения особенностей детского восприятия. Учителя замечают, что вводятся новые предметы, количество материала увеличивается, а количество часов на каждый предмет, наоборот, уменьшается, поэтому маловероятно обеспечить качественный про-

цесс обучения. То, что значительная часть материала отводится для самостоятельного усвоения учениками, считается неправильным:

«В средней школе нагрузка у преподавателей какая-то чрезмерная, может, каких-то предметов очень много, которых у нас не было, а они насаждают эти предметы. Дети не могут в средней школе потянуть эту программу» (Луганск, производственники);

«Часто це надто важка програма, наприклад, у підручнику фізики для сьомого класу є 10 в 12-му степені — як це можна? Потім, фізика тільки почалася, а у перші 2 місяці одразу йде серйозне оцінювання — передбачено 8 уроків і 6 лабораторних, так ще ж нічого не вивчили, і взагалі, спочатку дітей треба зацікавити. Хто складав ці програми?» (Тернополь, учителя).

Относительно специализации школ высказывается предостережение, что возможности учеников осуществить правильный выбор будущей специальности могут быть урезаны. В то же время, не получив базовых знаний по всем предметам, ученикам в дальнейшем сложно будет изменить направление обучения.

Рекомендации относительно преподавания общих школьных предметов в компьютерных классах не вызывают полного одобрения учителей. К тому же препятствием для их внедрения является недостаточная оснащенность школ компьютерами, особенно на селе. По мнению учителей, материальная база школ вообще не на высоте — есть проблемы со специализированными кабинетами, картами и т. п.:

«Хотілось би, щоб матеріально забезпечена освіта була — комп'ютери, карти, кабінети фізики, хімії, тоді можна говорити про сучасні методики викладання, проведення уроків за комп'ютером. Хоча я не вважаю, що це доцільно» (Тернополь, учителя).

При обсуждении независимого тестирования (хотя данный вопрос и не касается средней школы непосред-

ственно), отмечалось, что существует проблема разрыва между программами средней и высшей школ.

Учителя, участвовавшие в дискуссиях, имеют много предложений и рекомендаций относительно усовершенствования системы среднего образования, однако редко, с их слов, получают возможность высказать свои мысли. Учителя оказываются в сложной ситуации — с одной стороны, они отвечают за результат, с другой — они лишены выбора в вопросах организации обучения и содержания учебных программ. В целом, как следствие реформы средней школы, они ожидают ухудшения качества образования, считая традиционную, еще советскую систему школьного образования более качественной и эффективной, а современную реформу — попыткой подстроиться под более простые западные стандарты:

«Нас ставлять перед фактом змін. Але ж ми відповідаємо за цих дітей. І вчитель виживає з девізом: «Я герой!» (Тернополь, учителя);

«С учетом того, что наша реформа копирует американскую систему образования, я так подозреваю, что это происходит в интересах наших американских инвесторов, которые инвестируют наше правительство. С целью общего оупения нации. Потому что другой никакой идеи мне в голову не приходит» (Луганск, учителя);

«Мабуть, ці зміни — це підлаштування під європейські стандарти освіти, які є менш вимогливими до рівня знань» (Тернополь, учителя).

Реформа высшего образования

Реформа высшего образования известна респондентам, и в целом считается, что ее внедрение усложнит получение высшего образования молодежью. В то же время с частью предложений многие согласны, хотя уверенности в том, что они будут эффективно реализованы, нет. Барьеры на пути современного преобразо-

вания системы высшей школы могут возникать из-за следующих положений реформы:

- внедрение политики «оптимизации», укрупнение высших учебных заведений, пересмотр уровней аккредитации вузов. Большинство респондентов не поддерживает данную политику правительства, считая, что она, *во-первых*, имеет целью экономию государственных средств, *во-вторых*, разрушает устойчивые традиции украинских университетов, *в-третьих*, направлена на высвобождение материально-технической базы определенных учебных заведений, которой распорядятся в интересах третьих сторон. В качестве негативного примера правительственного вмешательства не раз упоминался Университет «Киево-Могилянская академия». В то же время весомыми являются аргументы в пользу политики «оптимизации», сокращения количества университетов в Украине, что должно положительно повлиять на качество образования:

«Іде зменшення кількості вузів, тому що у нас їх дуже багато, може, це добре. Якщо здоровий вуз, то встоїть, то тоді щось пройде позитивно, а якщо так, як зараз верхівка намагається зробити, там Київська Політехніка, Києво-Могилянська академія, то на повідку просто всіх поведуть» (Тернополь, учителя);

«Сокращение количества университетов. Часть университетов, например, Киево-Могилянка — это негативно. Часть университетов — позитивно, потому что сейчас каждый второй с высшим образованием и оно некачественное» (Луганск, предприниматели);

«Будет сокращаться количество высших учебных заведений по Украине. Потому что у нас сколько-то тысяч этих учебных заведений. Даже согласен с этим мнением, что нужно их немножко сокращать, потому что высшее учебное заведение, в котором учится всего лишь полторы тысячи студентов, уже похоже на какой-то маленький колледж или техникум. Но если

брать проблему, как сейчас происходит с Киево-Могилянской академией, то тоже есть разногласия. Она считалась высшим образованием, это было элитное учебное заведение. Сейчас им говорят: «Мы вас приравняем к техникуму» (Луганск, студенты);

- сокращение бюджетных мест, все большее распространение платной формы обучения. Соответственно, сокращение количества стипендий, которые будут предоставляться лишь отличникам. Нововведения такого рода воспринимаются однозначно отрицательно — как препятствующие получению высшего образования молодежью. По мнению врачей, поступление абитуриентов в медицинские учебные заведения на платное обучение, без учета успеваемости, является делом рискованным, поскольку плохой ученик не сможет стать хорошим врачом:

«Государственные места сокращаются, увеличиваются контрактные. И все, получается, только богатые могут учиться. А все остальные, пусть даже умные дети, но если у родителей нет большого кошелька, они должны быть необразованные, работать дворниками или еще кем-то... Есть такие факультеты, где бюджетных мест нет вообще, абсолютно. Или пять мест» (Луганск, студенты);

«Стипендия будет подниматься, в районе тысячи или больше. Но будет даваться тем, у кого, допустим, от 90 баллов и выше. Если по 100-балльной системе, это пятерки только должны быть все. Практически отличникам только. Дело в том, что тех же самых преподавателей кафедр будут обязывать ставить как можно меньше хороших отметок. И это, конечно, это неофициальный приказ, но он будет, понимаете?» (Луганск, производственники);

- планируемое правительством (по мнению некоторых респондентов) обязательное распределение после окончания обучения для студентов, которые учились

за государственный счет, а также обучение за счет предприятия с дальнейшим трудоустройством и отработкой затраченных на учебу средств, что воспринимается как некая нереалистичная цель:

«В этой реформе имеется в виду, что такое стипендия? Стипендия — это не то, что сейчас студенты получают, стипендия дается на получение определенной специальности. Вам дают деньги, оплачивают за счет этой стипендии ваше обучение, вы на своем пайке живете, получаете высшее образование и идете на предприятие, которое вам эту учебу оплатило. Все, такая будет стипендия, насколько я знаю, мы сейчас к этому идем. То есть одна из основных позиций этой реформы заключается в том, чтобы уменьшить нагрузку бюджета на выплату бюджетных мест с одной стороны и стипендий как таковых — с другой» (Луганск, студенты);

«В основном говорят, что нужно заканчивать университет и отработать на государство за минимальную ставку, то есть 800 гривен будете получать. За такие деньги невозможно прожить. Совершенно, совершенно не продуманная эта система» (Луганск, студенты);

· внедрение Болонской системы: переход к тестовому оцениванию, 100-балльной системе оценивания; увеличение объема материалов и тем для самостоятельного освоения студентами. Неодобрительное отношение к такой системе основано на убеждении, что от новшеств пострадает качество и уровень знаний студентов. Тестовое оценивание, согласно распространенной точке зрения, не отображает действительного уровня знаний. По мнению медиков, в медицине тестовые задачи вообще не являются приемлемыми, поскольку не существует устойчивых схем для интерпретаций диагнозов и назначения соответствующего лечения:

«На мою думку, Болонська система, тобто тестове оцінювання, не дає повної оцінки знань. Студент може

бути не впевненим у своїм знанням, але просто вгадати правильну відповідь. Для медика це неприйнятно, в медицині треба знати одразу кілька можливих варіантів відповіді. Самоосвіта також, мабуть, не буде ефективною, ми звикли до того, що існує постійний контроль, в наших студентів немає такої самодисципліни» (Тернополь, медики);

· усовершенствование и доработка системы независимого тестирования, изменение условий вступления в вузы. Позитивным нововведением респонденты считают ограничение количества вузов для подачи документов на поступление 5-6-ю единицами, а также тщательную проверку данных у льготных категорий поступающих. Основным недостатком независимого тестирования респонденты видят в разрыве между школьной программой и программой вступительных экзаменов, что требует от родителей и абитуриентов дополнительной подготовки к поступлению в вуз. В целом же независимое тестирование воспринимается как эффективная практика противодействия коррупции. Один из барьеров ее успешного использования — необходимость регистрироваться для участия в тестировании через Интернет, что недоступно для учеников в селах:

«Загалом тестування є позитивною практикою — діти можуть за своїми знаннями поступити у вуз. Інша річ, що кількість державних місць відтепер буде обмеженою» (Тернополь, учителя).

Что касается перспектив реформы, то респонденты не уверены относительно сроков ее осуществления, не могут предвидеть, какие конкретно изменения будут введены, а какие, возможно, упразднены и признаны нецелесообразными. По их мнению, реформа в данный момент находится на стадии разработки. Определенную роль в изменении отдельных положений реформы может сыграть участие в ее обсуждении общественности и позиция отдельных университетов.

Реформа жилищно-коммунального комплекса

Основной целью реформы, о которой респондентам известно в общих чертах, считается переведение жилых домов из коммунальной формы собственности в коллективную — замена ЖЭКов на ОСМД (объединение собственников многоквартирных домов¹). Относительно такой перспективы мнения разделяются. Часть респондентов имеет свой или соседский положительный опыт ОСМД, и поэтому расценивает такое нововведение как эффективное. Другая часть респондентов убеждена, что государство хочет «переложить жилищные проблемы на плечи людей» или же для их дома данная форма неприемлема. Считается, что организовать ОСМД легче в новых домах, где проживают молодые семьи среднего достатка, близкие по социальному статусу. В старых домах сложность находят в коммуникации между жителями разного возраста и социального статуса. Другой сложностью перехода к ОСМД для старых домов, по мнению респондентов, является проблема капитального ремонта, который должен быть осуществлен за счет государства перед изменением формы собственности, однако средств на такие ремонты у государства нет. Среди рисков перехода от ЖЭКов к ОСМД называется возможное отключение коммунальных услуг для целого дома из-за неуплаты счетов несколькими жителями, а также возможная конфискация жилья из-за неуплаты счетов, что, по мнению респондентов, может быть включено в реформу ЖКК. В луганских ФГД звучало больше разных соображений по поводу ЖКК:

«ОСББ — но это опять-таки переложить проблемы государства на плечи народа. Мы же все и проиграем» (Луганск, предприниматели);

¹ В написании по-украински — ОСББ (об'єднання співвласників багатоквартирних будинків).

«Они хотят передать это все обществу людей. Но есть закон, который обязывает того же самого собственника коммунального предприятия сделать капитальный ремонт перед тем, как передавать в собственность. Но никто этого не хочет делать» (Луганск, производственники);

«ОСББ и устранение ЖЭКов, которые ничего не делают, но деньги берут. Деньги сумасшедшие. Это они умеют. Чтобы потом полностью свалить на людей все эти проблемы, пусть они сами решают. Чтобы я ходила и у соседней выбивала: “Платите, иначе отключат свет и воду” и мне, и так далее. Вот к чему стремится государство» (Луганск, медики);

«Людей, которые не смогут платить, они просто-напросто будут выбрасывать... Вот у нас, я даже знаю людей, которые не могут оплатить, их просто выбрасывают» (Луганск, медики).

С реформой ЖКК респонденты связывают повышение стоимости коммунальных услуг, а некоторые — проблему с установлением индивидуального отопления (получение разрешений, нелегальное установление отопительных систем), считая данный вопрос проблемным и неурегулированным:

«Точно знаю — треба буде більше платити, поки не знаю за що, але це кожен раз так. Ще є проблема з індивідуальним опаленням і цінами на газ. Нібито заборонили видавати дозволи, але за гроші видають, наскільки знаю, мають переглянути ціни на газ для користувачів» (Тернополь, підприємцями).

В целом участники фокус-групп мало осведомлены о конкретных задачах реформы, не ознакомлены с ее проектом, не владеют информацией относительно перспектив реформирования этой сферы и сроков внедрения, поэтому уровень их информированности можно считать недостаточным.

Реформа занятости и оплаты труда (борьба с безработицей)

Реформа спонтанно респондентами не вспоминалась, информацией о ней они почти не владеют, опираясь скорее на слухи: что-то слышали о введении повременной оплаты, о новом Трудовом кодексе и увеличении рабочего дня, об определенных изменениях в центрах занятости. Не предполагается, что в этой области делается что-либо существенное. В возможность преодоления безработицы респонденты не верят, но в получении более детальной информации о реформе большей частью заинтересованы:

«Щось чули, але точно не знаємо. Зараз є центри зайнятості, перенавчання. А що буде? Якись зміни?» (Тернополь, производственники);

«Мы не знаем, что это вообще, как они пытаются это сделать. Борьба с безработицей может быть только одним способом — создание рабочих мест. Они не создаются» (Луганск, производственники);

«Реформа нужная. Но хотя бы ее увидеть, допустим. Что они предлагают? А у нас вообще есть какие-то передачи, которые это все транслируют, объясняют? Информационный портал должен быть, который будет доводить до сведения» (Луганск, предприниматели);

«Як ми чули, так вона і проводиться. Ми тому нічого не знаємо, бо нічого не робиться» (Тернополь, предприниматели);

«У нас постоянно в нашей стране идет борьба с безработицей. Так что все слышали, что борьба идет. Самовнушение, на психологическом уровне. А так ничего не проводится» (Луганск, студенты).

***Реформы в поддержку отечественного
производителя, внедрения инновационных
технологий и открытия новых производств***

Эти две реформы респондентам наименее известны. Единицы слышали их названия, но о конкретных нововведениях не осведомлены. Имеются предположения, что реформа предусматривает повышение пошлины на импортированные продукты и что государство ограничено в средствах защиты собственных производителей правилами Всемирной организации торговли. Указанные реформы признаются очень нужными и актуальными, но маловероятно, что они воплотятся в жизнь из-за необходимости значительных государственных затрат и реализации долгосрочной политики, что в современных условиях весьма проблематично. Касаясь данных реформ, респонденты в основном обсуждали проблемы промышленности, о чем уже ранее шла речь. Среди других спонтанно называемых реформ фигурируют земельная и судебная. Относительно судебной реформы упоминалось повышение размера оплаты за обращение в судебные инстанции, что расценивается как весомое препятствие для реализации права на защиту своих интересов через суд. Земельная реформа рассматривается как попытка олигархов завладеть народным богатством:

«Бизнес и власть, можно сказать, это одно и то же лицо. В данный момент бизнес и власть уже получили практически все ценности, которые имеются на Украине. Единственное только осталось — это земля. Поэтому идет срочная разработка, как говорится, земельной реформы» (Луганск, производственники).

Первоочередность реформ

Признавая необходимость существенной системной реорганизации государственного управления в Украине, респонденты признают и важность изменений во

всех тех сферах, на которые направлены обсуждаемые реформы. Другое дело, что многие реформационные предложения, принятые на законодательном уровне, требуют, по мнению участников, пересмотра и серьезной переработки. У них нет определенного ответа по поводу того, какие из реформ следует считать приоритетными, а с какими можно и подождать, понимая, что осуществление любой из реформ связано со значительными финансовыми затратами, которые могут оказаться напрасными.

Ранжируя обсуждаемые реформы по степени неотложности выполнения, участники в разных группах использовали и разную логику. Работники бюджетной сферы в обоих городах выдвигают на первый план реформу занятости и оплаты труда, принимая во внимание крайне низкий уровень зарплат, а также действенные меры по поддержке отечественного производителя, налоговую и пенсионную реформы, что, по мнению респондентов, обеспечит подъем экономики и социальную защиту. Молодые производственники из промышленного региона чаще других отдают приоритет развитию современных отечественных производств, основанных на внедрении инновационных технологий, без чего экономический прорыв невозможен. В тернопольских группах чаще артикулировали важность перемен в здравоохранении, учитывая общее плохое состояние здоровья украинцев, и, соответственно, их низкую работоспособность, а также необходимость преобразований в системе среднего и высшего образования, что должно обеспечить образование и воспитание умных и здоровых граждан. Часть респондентов в Луганске и в Тернополе убеждены в приоритетности реформирования избирательной системы, которая обеспечила бы легитимные рычаги контроля над властью, ее ответственность перед электоратом.

В целом первоочередность реформ представляется респондентам следующим образом (см. рис. 3.2):

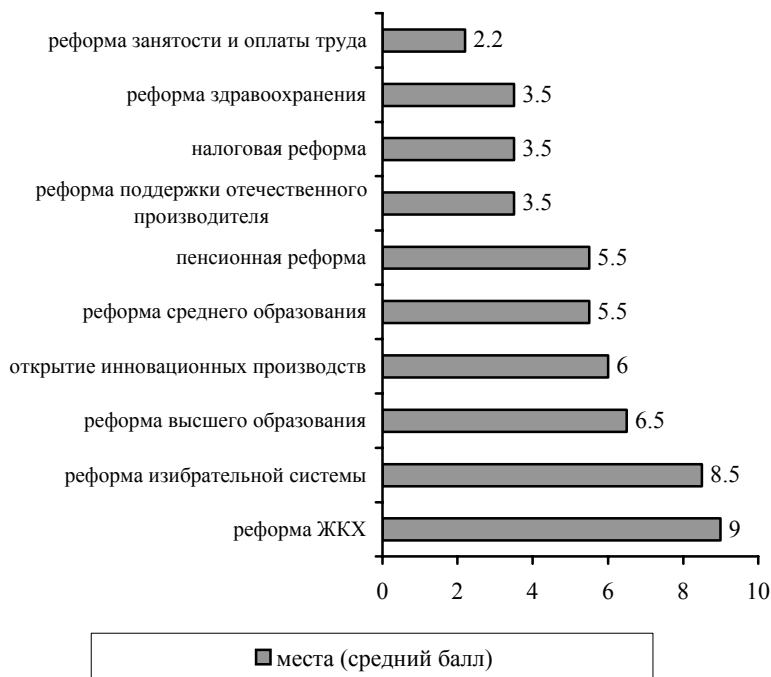


Рис. 3.2. Первоочередность внедрения реформационных проектов в представлении участников фокус-групп, ноябрь 2011 года ($N = 10$, средний балл)

Несмотря на малую осведомленность респондентов о деталях этого проекта, в ответах лидирует реформа занятости и оплаты труда (2,2 балла), что указывает на настоятельную потребность людей в гарантиях жизнеобеспечения. За ней следуют налоговая реформа и реформа поддержки отечественного производителя (каждая из них получила по 3,5 балла), что свидетельствует о важности регулирования экономической сферы и стимулирования производства. Столь же необходимы кардинальные изменения в системе здравоохранения (3,5 балла). Незначительно уступают в срочности реформы, затрагивающие неработающее население, — пенсионная, реформы среднего и высшего образования

(5,5–6,5 балла), которые, по мнению респондентов, нуждаются в доработке. Отодвигается и промышленная модернизация, открытие инновационных производств (6 баллов), требующее крупных инвестиций. Реформа избирательной системы не расценивается как первоочередная, поскольку она уже осуществляется и надежды респондентов на то, что она будет реализована в интересах граждан, а не властных элит, невелики (8,5 балла). Завершает список реформа жилищно-коммунального комплекса (9 баллов), которая не очень понятна, но сулит немало рисков. Иерархия приоритетности реформирования, разумеется, условна, однако дает четкое представление о жизненно важных для людей потребностях — справедливых достойных зарплатах и доступном медицинском обслуживании.

Относительно международного резонанса реформ участники не особенно задумываются. Чаще высказывается предположение о том, что если ситуация в Украине улучшится вследствие реформ, это может повысить авторитет страны в мире, увеличит приток иностранных инвестиций. В половине групп (как в Луганске, так и в Тернополе) выдвигалась гипотеза, что реформы проводятся по требованию тех или других международных структур: реформы, уменьшающие затраты на социальную сферу, нужны для получения кредитов от МВФ, часть реформ адаптирует украинское законодательство к европейскому, что является условием для вступления Украины в ЕС:

«Ну, да, они предъявят в Европе галочку: эту реформу провели, эту провели, эту провели. На каком уровне та реформа, просто показуха она. Тут Запад больше, Запад, с Россией они и так договорятся» (Луганск, предприниматели);

«З цих десяти реформ, з якими Ви нас ознайомили, тому що дійсно багато ми не чули реформ, ці реформи для Європи, для того, щоб реально вступити в Євросоюз. Сказали, що якщо ви хочете дійсно говорити щось

дальше, приймайте, будь ласка, ці реформи, хай щось змінюється, а потім ми будемо щось вирішувати» (Тернополь, студенти).

Особенности установок в отношении реформ

Анализ фокус-групповых дискуссий показал, что участники не имеют достаточно определенных, четких установок в отношении планируемых и реализуемых реформ государственного управления в разных сферах коллективного жизнеустройства. Такие установки скорее латентны, не артикулированы под наслоением остро критических настроений, продуцируемых текущей ситуацией или недовольством властью. Необходимость изменений в стране — институциональных, материальных, смысловых — понимается и признается большинством участников ФГД. Под сомнение ставится другое — должны ли эти изменения достигаться тем путем, который предлагают правительственные реформы, и прежде всего потому, что люди не верят ни законодателям, ни исполнителям. Едва ли фиксируемые установки на реформы можно описывать в терминах принятия или отвержения. Если принятие, то скорее по неволе — как отсутствие выбора, иных возможностей что-то улучшить. Если отвержение, то потому, что неизвестен правильный путь. Разрозненные компоненты установки, к которым обычно относят знания, эмоции и готовность к действию, не собираются в единое целое, вписывая отношение к реформам в общий контекст неудовлетворенности качеством жизни в Украине.

Информационные шумы о реформах — так нужно было бы назвать источники знаний респондентов о реформационных проектах, поскольку сведения о них извлекаются из сообщений медиа, пересказов и мнений знакомых, слухов, реже — на основе собственного профессионального опыта. Сами участники невысоко оценивают свою осведомленность на этот счет, объясняя ее отсутствием доступной и понятной информации,

которая предоставлялась бы без каких-либо дополнительных усилий со стороны желающего ее получить. Интерес к реформам, безусловно, имеется, но не в такой степени, чтобы специально искать необходимые документы, руководствуясь обязательностью их знания. Поэтому респонденты не против широкой системы информирования, включающей трансляцию тематических программ о реформах на ведущих телеканалах, проведение конференций, общественных слушаний и обсуждений на местах, создание единого информационного портала, освещающего идеи и ход реформ в Интернете, мониторинги общественного мнения. Немаловажны для них и личные встречи организаторов с людьми и целевыми группами, выступления экспертов, как украинских, так и международных, которым они поверили бы больше, чем политикам, грамотная социальная реклама, а также разъясняющая работа чиновников в соответствующих инстанциях.

Удовлетворенности поверхностным знанием о сути реформ в немалой степени способствует *оценочная предвзятость* граждан по поводу их перспектив. Установка на то, что «от власти нельзя ожидать ничего хорошего», в том числе и реформ, настолько прочно утвердилась в массовых представлениях, что выступает лейтмотивом любых рассуждений и оценок действия власти. Власть обличают и обвиняют. Оснований для предубеждений и подозрений предостаточно, судя по лексике дискуссий, где более спокойное «разочарование во власти» уступает место «обиде», «обманутости», «оскорбленности» и «стыду». В то же время устойчивая эмоциональная отчужденность от властных структур воздвигает внушительный барьер для отклика респондентов на их предложения, а тем более для того, чтобы досконально в них разобраться, поскольку изначально решено, что эти предложения не во благо людей, чьи интересы заведомо игнорируются. Надежды на диалог не исчерпаны окончательно, но чрезвычайно слабы.

Поведенческие реакции в отношении реформ и участия в реформационных процессах сводятся в основном

к тактикам «отложенного действия», исключаящим превентивные меры. Некоторые респонденты предпочитают полагаться на ход событий, который может быть отличным от запланированного. Готовность к осуществлению реформ как к неизбежному факту, что не раз подчеркивали участники дискуссий, не означает пассивного вовлечения в происходящее. По опыту им известно, что замыслы и их воплощения, законы и их исполнение далеко не идентичны, но они открывают возможность адаптироваться к рискам, использовать неожиданно полученные предпочтения или идти в обход декларируемых правил.

Приветствуются и более энергичные форматы таких тактик. Большинство респондентов в случае заметного ухудшения личного достатка готовы к протестам, однако при соблюдении ряда условий. Чтобы избежать неконтролируемых, стихийных беспорядков, необходима четкая организация действий, видение реальных возможностей для перемен и конкретные требования, предъявляемые к власти, для чего требуется структура, ответственная за протест. Поскольку в Украине наблюдается дефицит таких организаций, которые могли бы консолидировать граждан и возглавить протесты, — профсоюзы слабы, политические силы манипулируют избирателями — уместность протестного действия ставится под сомнение. Не способствует публичному отстаиванию своих прав и неосведомленность людей о реформах, поскольку неизвестно, какие именно их права затронуты. Распространено также мнение, что протестами ничего не изменишь. Наименее настроенной на протест группой можно считать медиков и учителей, над которыми довлеет страх потерять работу, а также административный контроль и субординация в бюджетных структурах. Невысокую мотивацию к протестам имеют и студенты, готовые разве что к локальным и эпатажным акциям: *«Якщо не буде що їсти, не буде роботи, можливості заробити тих грошей? Не буде можливості вчити дітей, піти лікуватися? Та й люди піднімуться. ... Що*

буде? Ми уявляємо, але ми не хочемо про це говорити. Всі вже собі добре уявляють все. Терпець може урватися» (Тернополь, підприємцями);

«Всі ті реформи, які ударять по добробуту і безпеці людей, вони будуть викликати протест. Тому що перший інстинкт, який є, це є інстинкт самозбереження... Лікарі — дуже терплячі люди. Ми люди цивілізовані. Будемо казати, лікарі — це є інтелігенція. І якщо щось і буде, це буде інтелігентно, це буде коректно дуже. Ніколи лікарі не покинуть свого робочого місця» (Тернополь, медики);

«Меньшинство пойдет, стояли ведь уже предприниматели — стояли, требовали — их не услышали. Им пообещали, люди разошлись, но в новом кодексе то же самое, оно ничего не изменилось, они просто людей обманули» (Луганск, предприниматели);

«Мы знаем поверхностно эти реформы. Поверхностно. А кое-какие мы вообще не знаем. Как мы можем протестовать? Нас куда будут толкать, туда и идем, как теля слепое» (Луганск, предприниматели).

Благожелательные установки граждан в отношении необходимых реформ, как показывают фокус-групповые дискуссии, требуют терпеливого и грамотного формирования, если задачи модернизации не снимаются с повестки дня.

Статус субъектов реформ и доверие к ним в социальных группах

Среди субъектов разного уровня институциональной и социальной организации, вовлеченных в реформационные процессы, респонденты выделяют: *власть, оппозицию, политические силы, общественные организации, СМИ / Интернет, бизнес, социальные группы, наконец, людей, рядовых граждан. Субъекты реформ не только их иницируют и осуществляют, но и несут ответственность за результаты. Статусы субъектов диф-*

ференцируются соответственно требованиям, предъявляемым к ним как к участникам реформирования.

Власть наделяется особым статусом основного субъекта реформ, который располагает всеми необходимыми рычагами воздействия, инструментами менеджмента реформ: финансами, законодательством, административным ресурсом. Герметичность власти, ее непроницаемость для других причастных к реформе игроков, замкнутость на собственных интересах создает значительные риски для системной реорганизации общества. Относительно этого вопроса было высказано много негативных комментариев. Тот факт, что респонденты не устают активно критиковать власть на протяжении всей дискуссии, тогда как по обыкновению участники фокус-групп не возвращаются к уже высказанным ранее суждениям, указывает на значительное эмоциональное напряжение, синдром резкого неприятия в отношении властных элит.

Респонденты убеждены, что именно власть должна организовать разработку проекта реформ, привлекая все заинтересованные стороны: провести масштабные обсуждения, общественные слушания, исследование мнений профессионалов и целевых групп. Также власть обеспечивает соответствующую законодательную базу реформ, которую респонденты считают несовершенной, противоречивой, непрозрачной и подлежащей существенной корректировке с учетом интересов всех социальных групп и граждан:

«Влада має дбати про інтереси людей. Впроваджувати в життя реформи, робити їх корисними для країни» (Тернополь, студенти);

«Уряд — це технічні виконавці волі народу, ініціатори і організатори реформ. Проект реформ мають опускати на низ і вислуховувати думку людей» (Тернополь, підприємцями);

«У нас реформи пропишають, а не втілюють. Таке враження, що хитрають, втиху приймають, присипляють увагу, все це непрозоро» (Тернополь, учителя);

«Недоработанные законы. Надо дорабатывать и согласовывать. Потому что один закон толкует так, а другой эдак» (Луганск, студенты);

«То есть у нас пока что никто не спрашивает, хотим ли мы этих реформ? Нужно прислушиваться к мнению народа, информировать народ о том, что они хотят делать» (Луганск, студенты).

Оппозиция, по общему мнению, должна контролировать власть, быть цензором власти, но действовать конструктивно, в интересах народа и государства. Украинская оппозиция, считают респонденты, как и власть, преследует собственные интересы, подвергает непродуктивной критике правящую коалицию, образно говоря, «вставляет палки в колеса». Поскольку в Украине, как замечается, отсутствует закон об оппозиции, ее роль в политическом процессе и общие правила игры не установлены. Это же позволяет действующей власти усиливать репрессии против оппозиции:

«У нас думают, як прийти до влади. Не за спільне думают, не за державу, а кожен тягне в свою сторону. А у них влада — це ворог. Не визнають її здобутки» (Тернополь, студенты);

«Социальное распространение информации о реформах со стороны оппозиции может быть. Так, так и так, мы можем сделать так, мы исправим кое-что, но потому что сюда нас не пускают, надо здесь нажать, создать план» (Луганск, студенты);

«У нас идет борьба оппозиции только потому, что она ПРОТИВ. Она никогда не бывает довольна» (Луганск, медики);

«Кого-то из оппозиции могут просто за решетку посадить — потому что должны сидеть. Потому что прокуратура, суды — все в руках власти» (Луганск, предприниматели);

«Оппозиция — это инструмент поддерживания: чтобы власть работала хорошо. Не только критиковать, она должна еще и конструктивно предлагать. С дру-

гой стороны подходить к тому или иному вопросу. То есть это в идеале, конечно. Сейчас палки в колеса вставляют, они просто вставляют палки в колеса» (Луганск, учителя).

Политические партии, не прошедшие в парламент, не считаются серьезными политическими игроками в Украине, вес имеют лишь парламентские партии. В то же время депутатов также не рассматривают как экспертов, способных инициировать и продвигать изменения, поскольку прежде всего они — «роботы», послушные исполнители воли партии. По мнению респондентов, политических партий в Украине слишком много, они раздроблены, не имеют идеологической, ценностной программы и представляют интересы людей, которые их финансируют. В идеале партий должно быть меньше, и они должны быть силой, продуцирующей новые идеи развития страны:

«Партії мають бути ідеологічні — а у нас 90% не сповідують політичну ідеологію, натомість керуються своїм інтересом» (Тернополь, підприємцятелы);

«Партии должны защищать своих избирателей, а они опять-таки защищают свои интересы. Договариваться друг с другом, но быть принципиальными. А у нас тот перешел с этой партии в ту, пожал руку, перетасовали все» (Луганск, студенты);

«Політичні партії — це трупи, голий нуль, що вони принесуть державі?» (Тернополь, медики);

«Депутати у Верховній Раді не виступають як експерти. Більшість з питань там не обговорюється взагалі, вони тільки тиснуть кнопки. Депутати і партії мають бути активні: подавати ідеї, проводити опитування, обговорення реформ» (Тернополь, учителя);

«Возможность политической партии появляется только тогда, когда она становится фракцией в парламенте. До этого политическая партия — как демагогия, они расскажут все что угодно» (Луганск, медики).

Роль общественных организаций в процессе реформирования и в осуществлении политики вообще респонденты усматривают в посредничестве между властью и народом, в представительстве интересов народа, отдельных социальных или профессиональных групп. Однако признается, что в Украине данное звено политической жизни весьма слабое. Многие не имеют опыта взаимодействия с общественными организациями, не знают действенных структур такого рода. Наиболее известные из них — профсоюзы, но и они зависимы от власти или работодателя. На местном уровне действуют некоторые общественные организации, которые занимаются социальными вопросами, однако они финансируются политическими силами. Инструменты общественных организаций — это митинги, протесты, также они могут консолидировать людей, устраивая конференции, обсуждения и другие мероприятия, содействующие информированию общественности по важным вопросам: *«Вы спросите, знаем ли мы какие-то общественные организации, что они делают? Я Вам скажу, что мы не знаем. Слышать слышали, а что они делают, не знаем. Профсоюзы — это же тоже общественные организации, но они у нас слабые, их деятельность незаметна... В идеале — это звено между политиками и народом»* (Луганск, студенты);

«Профспілки мало що вирішують. У нас всі залежні від верху. Профспілка не може захистити людей. Зараз люди самі себе захищають» (Тернополь, производственники);

«Большинство общественных организаций, не большинство, но определенная часть в Украине — это отrostки политических партий. То есть спонсирование большинства из них идет от политических сил. Оно все идет инкогнито, и об этом не распространяются. То есть они общественная организация, но их спонсор — какая-то партия, допустим» (Луганск, предприниматели);

«Важна роль. Но их у нас как таковых особо нет. Больше им роли надо — их просто нет, некому давать эту роль» (Луганск, учителя).

Роль СМИ в процессе реформирования признается весьма существенной — они формируют общественное мнение населения, информируют его о событиях и изменениях. Для эффективного выполнения этой миссии СМИ должны быть независимыми, однако в Украине, по мнению респондентов, действует цензура, и СМИ освещают ситуацию необъективно, искажают ее в пользу интересов своих владельцев или других сил, которые оплачивают СМИ. Респонденты часто называют СМИ «лживыми», потому как процесс реформирования освещается недостаточно, реформы замалчиваются. Относительно Интернета оценки выглядят лучше, так как в Интернете фигурирует разная информация, разные точки зрения, из которых можно составить более-менее объективное представление о реформах или других событиях. Однако часть респондентов, особенно старшего возраста, не включают Интернет в систему надежного информирования:

«ЗМІ мають бути незалежні, а вони висловлюють позиції політсил і власників... Зараз мало інформують про реформи» (Тернополь, учителя);

«ЗМІ зараз не інформують, а зомбують. Заспокоюють, відводять погляд від проблеми, обрізають інформацію — подають упереджену думку. В Україні потрібне громадське телебачення» (Тернополь, підприємцями);

«Реформи у новинах мало загадують. Новини взагалі схожі на кримінальний серіал — показують аварії, вбивства. Хіба це основне, що відбувається в країні? Події висвітлюються необ'єктивно, тон подачі інформації надто емоційний, певні моменти підкреслюються, даються коментарі» (Тернополь, виробники);

«Много пыли, вводят в заблуждение» (Луганск, предприниматели);

«Вони самі дуже ведуться на все, не перевіряють інформацію. Піймали фразу, що чорнобильці получают 30

тысяч, 700 тысяч вони отримали. І пішла, пішла ця брехня. І всі на це клюнули, починають розказувати» (Тернополь, учителя).

Статус крупного бизнеса как субъекта реформ не представляется респондентам особо понятным. Он может и должен содействовать проведению реформ, помогать государству финансированием; с другой стороны, желательно, чтобы бизнес был отделен от политики, «не лез в политику», не лоббировал правительственные решения. Важным игроком, по мнению респондентов, являются мелкие и средние предприниматели, остро заинтересованные в эффективной рыночной регуляции. Эта значительная социальная группа, будущий средний класс, может продуцировать и отстаивать перспективные предложения по реорганизации взаимоотношений государственных структур и частных предприятий. На сегодняшний день, по мнению респондентов, украинский бизнес действует в своих интересах, в целях обогащения, а не в интересах развития страны.

Социальные группы (учителя, врачи, чиновники) — тот субъект, который будет непосредственно испытывать на себе результаты воплощения реформационных проектов, продвигать реформы или препятствовать их ходу. Поэтому здесь важен диалог центральной власти с представителями этих групп на местах. По мнению респондентов, в настоящее время такой коммуникации не происходит, и представители социальных и профессиональных групп фактически не имеют возможности транслировать власти свою точку зрения на реформы, поскольку являются большей частью лишь исполнителями решений и не имеют средств влияния на их формирование. Чиновников респонденты расценивают как техническое обслуживание реформ, где имеется подходящая почва для коррупции:

«Вони повинні бути ініціаторами реформ. Вони краще всього знають ситуацію. Але ніхто їх не хоче слухати, а об'єднатися важко» (Тернополь, учителя);
«Ну вот, допустим, врачи, учителя должны вносить предложения по этой реформе, они могут это сделать, это касается их работы, они заинтересованы. Но рычагов у них нет — это люди подневольные» (Луганск, учителя).

Люди, рядовые граждане — те, ради кого в конечном счете и должны проводиться реформы, тоже должны быть активными, высказывать свое мнение и отстаивать свои интересы, тогда как власть должна быть готова услышать это мнение и его учесть. Важно эффективное взаимодействие и достижение консенсуса между этими и всеми другими заинтересованными сторонами. Однако едва ли граждан в Украине можно считать полноправными участниками реформационного процесса, потому как власть игнорирует народ и не желает знать его предложений и переживаний по поводу реформ. В то же время, по замечанию респондентов, не все граждане достаточно компетентны в вопросах государственной политики, не все могут высказывать свои соображения по этому поводу. К тому же значительная часть населения сегодня является социальными маргиналами, и это дискредитирует в глазах власти позицию граждан в целом, их право на собственную точку зрения. Следует отметить, что в этой части фокус-групповых дискуссий респонденты демонстрировали большую гражданскую активность, чем при обсуждении проблем в стране, проецируя ответственность на «народ», но при этом оставляя неясной собственную позицию:

«Нас ставлять перед фактом, нашою думкою ніхто не цікавиться. Ми для них ніхто: средства, раби, пиль» (Тернополь, учителя);

«Это для людей делают все, от людей зависит тоже в дальнейшем, как эта реформа будет исполняться.

Допустим, наша власть реформу внедрила, а если народу не нравится эта реформа, — так же, как и на заводе — работаешь, работаешь, если все перестанут, ничего не будут делать, то реформа не пройдет. От людей очень многое зависит»; «Согласовывать с народом. Искать компромиссы» (Луганск, медики); «Народ — это основная сторона. Он должен высказывать свое мнение. Активно видеть это все, знать реформы, прочитать это все. Надо, чтобы люди принимали более активное участие. Рычаги влияния народа — это только мнение. В крайнем случае — протесты. Но если власть не захочет слышать народ, то не услышит» (Луганск, предприниматели); «Да, народ — это важная сторона. Но среди людей, извините, недостаточно тех, кто вот так вот может сидеть за столом и здраво рассуждать. Сколько у нас пьяниц, наркоманов, божжей, да и просто психически неуравновешенных людей» (Луганск, студенты); «Народ должен не стоять в стороне, не быть пассивным в этих вопросах, то есть участвовать действительно» (Луганск, медики).

Доверие к субъектам реформ

Уровень доверия ко всем участникам реформационного процесса весьма невысок, судя по согласованным в группах ответам на вопрос, на сколько процентов они доверяют каждому из субъектов реформ (см. рис. 3.3).

Политические игроки практически исключаются из зоны доверия, не собирая и десятой части возможной лояльности, и то за счет оценок студентов в обоих городах, более оптимистичных по отношению к ним, тогда как в большинстве групп политическим субъектам выставлялись нулевые оценки. Доверие к медиа и общественным организациям, призванным информировать и консолидировать общество накануне решения значимых для него вопросов, не превышает четвертой-пятой части идеального «стопроцентного» образца. Боль-



Рис. 3.3. Доверие к субъектам реформ у участников фокус-групп, ноябрь 2011 года
($N = 10$, групповые средние оценки)

ше надежд возлагают на малый и средний бизнес, повышая доверие до трети, и максимально (больше чем на 50%) доверяют социальным группам, работающим в подлежащих реформированию областях, а также людям, рядовым гражданам. Ни в одной из групп доверие к народу не опускалось ниже 50%, но и не поднималось существенно выше, что объясняли наличием людей «двух сортов» — кому можно доверять и кому нельзя доверять в самых разных ситуациях.

На нулевой отметке, по мнению респондентов, находится и обратный вектор доверия — в какой мере власть доверяет народу. Респонденты непоколебимо убеждены в том, что власть не нуждается в доверии народа, что для нее он просто «электорат, который поставит галочки на выборах». Их комментарии дают

четкие представления на этот счет, подчеркивая глубокую оскорбленность людей отношением к ним власти: *«Влада не чує, не бачить народ, їй не потрібна довіра народу»* (Тернополь, підприємцями);

«Влада боїться, як люди зреагують, вони бояться народу: захищаються, перекривають дороги. Боятися, що не заважає їм робити подлость» (Тернополь, производственники);

«А они об этом не задумываются. А им не надо доверие. Им не нужно. Мы электорат, который поставит галочки» (Луганск, студенты);

«Плевать она хотела на людей. Ей вообще все равно. На доверие наше. Они без нас все решили, и мы для них — это так. Не то, что не прислушиваются, а доверять нам вообще не нужно, зачем мы им вообще? Мусор» (Луганск, підприємцями).

Доверие к политическим лидерам

Поскольку и власть, и оппозиция, и политические партии больше воспринимаются респондентами как некие непроницаемые и неперсонифицированные образования, «работающие на себя», им трудно выделить политиков, которые бы себя не скомпрометировали и которым можно было бы хоть в чем-то доверять. Украинский политикум потерял авторитет у людей и вызывает антипатию. По поводу доверия к политическим лидерам в группах не существует согласия, да и желания обсуждать этот вопрос у участников не наблюдается: *«Знаете, видно, когда человек с заготовленным текстом, который перед зеркалом каждый раз репетировал, начинает его читать. Вот, не внушает доверия. Если честно, от них всех тошнит»* (Луганск, студенты).

Перечень политиков, которых упоминали и которым хотя бы частично доверяют (по данным всех фокус-групп), представлен на рис. 3.4.

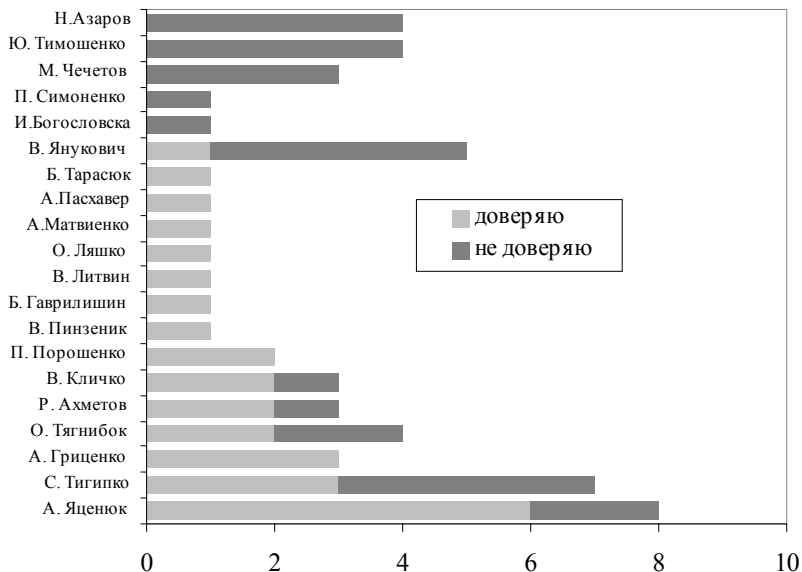


Рис. 3.4. Доверие к политикам в отношении реформ, ноябрь 2011 года ($N = 10$, сумма оценок «за» и «против»)

Свой выбор респонденты обосновывают следующим образом.

А. Яценюк заслуживает доверия, поскольку представляет конструктивную оппозицию, но неизвестно, сумеет ли воплотить свои идеи, так как ранее он не воспользовался имевшимся шансом. Импонирует компетентность, интеллигентность, корректность **С. Тигипко** («никого не обзывает»), его усилия что-то изменить, но как автор пенсионной реформы и бизнесмен он представляет интересы крупного капитала, изменил своим взглядам, которые отстаивал, баллотируясь на пост президента Украины. **О. Тягнибок** привлекает своими политическими убеждениями в защиту украинской культуры, но представляет «марионеточную оппозицию, купленную властью». **Р. Ахметов** вызывает уважение благодаря успешности, деловым и личностным качествам, но

как олигарх мог бы сделать намного больше в интересах государства и народа. **А. Гриценко** получает поддержку, являясь «просвещенным, честным, компетентным», **П. Порошенко** — как умный и компетентный экономист, успешный бизнесмен. **В. Кличко** популярен, выдвигает интересные идеи, но еще недостаточно ориентируется в политике. Хотя бы однажды в позитивном контексте упоминались как хорошие экономисты **В. Пинзеник**, **Б. Гаврилишин**, **В. Литвин**, «неординарный» **О. Ляшко**, «порядочный» **А. Матвиенко**, экономический и политический эксперт **А. Пасхавер**, **Б. Тарасюк**.

Среди тех, кто не имеет кредита доверия у респондентов, присутствует **В. Янукович** — он победил на выборах, но не реализовал предвыборные обещания, **Н. Азаров**, который не состоялся как политик, **Ю. Тимошенко** — «монополист на базе государства», чья политическая карьера в прошлом. Не вызывают доверия **М. Чечетов**, **П. Симоненко**, **И. Богословская**.

В оценках доверия к политикам нетрудно заметить региональные предпочтения, однако они не столь выразительны, как это можно было бы ожидать, принимая во внимание полярные политические ориентации Восточного и Западного регионов. Политики дискредитированы повсеместно. Поэтому наиболее рекомендованной категорией претендентов в состав «комитета по содействию реформам», который респондентам предлагалось «создать» по ходу дискуссии, считаются специалисты и эксперты по конкретным вопросам реформы:

«Должны быть ученые, эксперты, экономисты, политологи, социологи тоже. Потому что с нами работают они. Специалисты, если уже отдельных категорий касаться, здравоохранения, того же образования, в котором есть люди. Учителя, чтобы медики присутствовали» (Луганск, производственники);

«Це мають бути фахівці, науковці, експерти. Це не можуть бути просто відомі люди, як-от О. Білозір чи С. Вакарчук» (Тернополь, студенти).

Вопрос о механизмах взаимодействия сторон в реформационном процессе понимается респондентами просто и довольно обобщенно: реформирование осуществляется с целью улучшения жизни в стране и не может проводиться вопреки интересам участвующих сторон — предпринимателей, медиков, учителей. Власть обязана принимать во внимание и согласовывать все интересы, способствуя нахождению компромисса. В реальности же ожидают противоположного: власть и владельцы капитала будут действовать, преследуя свои собственные цели и ущемляя интересы рядовых граждан. Существенным препятствием на пути эффективных реформ является также некомпетентность менеджмента и коррупция на всех его уровнях:

«Во-первых, у всех должна быть одна, единая цель, направленная на улучшение и политической, и экономической обстановки в стране. Чем комфортнее будет жить людям, тем лучше будет ситуация в стране» (Луганск, производственники);

«Есть такой принцип: “Не навреди”. Должна быть справедливость. Каждый должен выполнять свою работу на своем месте» (Луганск, медики);

«Должен применяться принцип взаимодействия сторон — консенсус. В реформировании важна общая цель — достичь развития страны» (Луганск, предприниматели).

В завершение дискуссий респондентам предлагалось занять позиции «оптимистов» и «пессимистов» в оценке перспектив проведения реформ в Украине. В силу преобладания негативных ожиданий высказывания пессимистов выглядели более убедительными, опираясь в основном на прошлый, вызывающий критику опыт реформирования. Прогнозы оптимистов в поддержку реформ не содержали весомых аргументов, были абстрактными, апеллировали к вере и надежде на успех и лучшее будущее.

Замечания касались преимущественно налоговой, пенсионной, медицинской и образовательных реформ, имеющих прямое отношение к социальному профилю респондентов, которые хотели бы, чтобы их мнения учитывались в процессе подготовки реформационных проектов.

Очевидно, что реформы будут проводиться в атмосфере общественного недоверия, которая едва ли может быть устранена или существенно скорректирована. Недоверие в обществе поддерживается личным и коллективным опытом, устойчивой социальной предубежденностью, трендами современной культуры, предлагающей множественность вариантов выбора, наконец, реакцией на неопределенность ситуаций и перспектив, когда «незнание» и «недоверие» становятся инструментом защиты от рисков. Пожалуй, это новые условия, в которых осуществляются модернизационные процессы в большинстве постсоветских стран, что требует от разработчиков реформ особой взвешенности и продуманности решений.

Основные констатации

Анализ фокус-групповых дискуссий в Луганске и Тернополе с представителями конкретных социальных групп (учителями, медиками, работниками госпредприятий, частными предпринимателями, студентами) позволил зафиксировать особенности установок жителей Украины относительно планируемых и осуществляемых реформ, а также прояснить утвердившийся в стране общественный климат. Данные качественного исследования реакций граждан Украины на модернизационные инициативы правительства лишь подтверждают результаты массового опроса, предоставляя возможность аналитикам услышать голоса людей, их оценки и сомнения касательно уместности и перспектив реформ, а также разобраться в деталях и обстоятельствах их принятия или отвержения.

Предложения власти относительно реформирования отраслей народного хозяйства и общественной жизни в целом поступили в то время, когда настроение значительной части населения резюмировалось в заявлении: «Дальше так жить нельзя!», что, казалось бы, соответствовало ожиданиям перемен. Тем не менее, предложения и спрос не совпали. И спрос не особенно изучался, полагаясь на постулируемую компетентность власти решать, что и как следует делать. И предложения скрупулезно не рассматривались, потому как людьми не только не признавалась такая компетентность, но и у большинства сформировалась полная уверенность в отсутствии у власти каких-либо намерений и тем более политической воли следовать общественным интересам. То есть разительное дистанцирование правящих элит и граждан, о чем не раз эмоционально упоминалось в групповых дискуссиях, — из разряда определенно фиксируемых очевидностей, выразительных примет сегодняшнего дня. Постоянно присутствующим, не устранимым никакой переменной фоном манифестаций людьми такой убежденности является резкая критика института власти в Украине, его несостоятельности, неспособности реализовывать проекты улучшения жизни населения, экономической и политической стабильности, приобретения международного авторитета. В негативных оценках ситуации в стране участники фокус-групповых дискуссий достаточно единодушны, несмотря на проживание в разных регионах, возрастные и профессиональные различия. В целом они конструируют довольно объемную картину проблемных зон в политике, экономике, социальной сфере, усугубление которых представляется им следствием системных деформаций, обусловленных неправомерными действиями власти, ныне действующей и предыдущей, тотальной коррупцией на всех уровнях государственного управления, неотделимостью политики от бизнеса, отсутствием независимой судебной системы. Ожидания позитив-

ной динамики условий существования, по их мнению, тщетны, так как долгосрочные планы развития промышленных и аграрных отраслей, образования и науки фактически не разрабатываются, они направлены исключительно на ближайшие цели властных кругов. В создавшейся обстановке, по мнению респондентов, граждане Украины лишены реальных социальных гарантий, абсолютно не защищены от какого-либо произвола, оставлены наедине со своими проблемами.

На этом фоне предлагаемое реформирование расценивается людьми как еще одно свидетельство неэффективных и даже злонамеренных действий властных структур, сконцентрированных на собственных интересах и выгодах и игнорирующих потребности людей в достойной жизни. Модернизация, осуществляемая свыше, не может в массовом восприятии сулить ничего благоприятного, и этот непоколебимый тезис создаст внушительный барьер для понимания сути и последствий реформ.

Особенности отношения населения Украины к реформам на момент исследования сводятся к следующему:

1. *Ориентированность граждан на информационные шумы в качестве источника знаний о реформах, невысокий уровень информированности целевых групп относительно профильных реформ.* Дефицит точной, конкретной и доступной информации о реформах ощущается в социальных группах и профессиональных средах достаточно остро. Ответственность за это возлагается на тех, кто обязан централизованно осуществлять такое массовое информирование понятным и детальным образом — через СМИ и Интернет, публичные обсуждения с участием экспертов, грамотную социальную рекламу, а также на чиновников на местах, обязанных разъяснять положения реформ интересующимся. В то же время попытки самостоятельно рассеять шумы и ознакомиться с нужными документами довольно редки и едва ли мотивированы актуальностью для

людей вопроса о реформах. Чтобы составить представление о грядущих и уже совершаемых переменах, большинство довольствуется пересказами, медийными презентациями по случаю, слухами. Получаемые сведения, как правило, насыщены сценариями наибольших рисков для обычных граждан, как если бы реформационные проекты содержали наихудшие решения. Это касается как наиболее известных реформ — пенсионной, налоговой, так и тех, о которых мало кто слышал, как, скажем, реформа поддержки отечественного производителя или реформа внедрения инновационных технологий и открытия новых производств.

2. *Неполное знание о сути модернизационных инициатив и механизмах их внедрения, которое уже не компенсируется доверием*, как это случается или случилось там, где доверие между людьми и институтами функционально состоятельно и действенно. Сегодняшняя Украина крайне далека от такого образца. Градус доверительной атмосферы в обществе довольно низок, особенно когда это касается власти, политических сил и их лидеров. То есть то, что Левада называл «игрой в доверие» («они делают вид, что работают для нас, мы делаем вид, что доверяем им») [Гудков, 2012], уже не привлекает ни одну из сторон. Можно сказать, что в представлении людей отношения между властью и гражданами довольно прозрачны, лишены всяческих иллюзий и лицемерия, что указывает на нескрываемую взаимную неприязнь и институционализирует презумпцию повсеместного недоверия в обществе. На этой основе складывается и *оценочная предубежденность людей по поводу реформ и их перспектив*, укрепляя в массовых представлениях не только статусную, но и ценностную, этическую дистанцию между «властью и народом».

3. *Вынужденное принятие людьми нововведений, решения о которых принимались без их участия, и предпочтении тактик «отложенного действия»*, когда полагаются на естественный ход событий и последую-

щий выбор способов адаптации к изменениям. При всей декларируемой лояльности к протестным действиям сограждан в ответ на нарушение прав участники дискуссий едва ли готовы их повторить сами, если стимулом для такой активности является недовольство реформами. Тем не менее, экстраординарные ситуации, когда ухудшения в связи с реформами окажутся слишком значительными и вызовут праведное негодование людей, не исключаются. Собственно, что мы и увидели позже в выступлениях жителей разных регионов Украины с протестом по поводу сокращения медицинских учреждений или их переноса в другие места, менее доступные для регулярных посещений, когда представителей власти вынуждали давать объяснения, принимать на себя обязательства, изменять ситуацию. Возрастание такого рода неполитической гражданской вовлеченности в решение конкретных задач рассматривается исследователями как одна из особенностей трансформации современных демократий, характерных для «общества недоверия», где оценка людьми действий властных структур и контроль над ними являются повседневными гражданскими практиками [Розанваллон, 2012].

Не секрет, что заметное падение доверия граждан к социальным институтам и политикам фиксируется повсюду, включая развитые страны, и имеются основания говорить о новых условиях модернизации современных обществ, когда различные проявления недоверия становятся естественной реакцией граждан на неопределенность ситуаций и перспектив, а «незнание» и «скепсис» защищает от рисков. Недоверие к власти укрепляется и подозрительностью к непредсказуемому техническому прогрессу, и сомнительностью экономических прогнозов, и трендами современной культуры, предлагающей множественность вариантов выбора. Но оно также обладает и немалым конструктивным ресурсом, так как дает возможность корректировать политику.

Література к разделу 3

Бауман З. Выступление на Лекционном клубе Фонда «Стратегия 2020», 20 апреля 2011 года, <http://maxpark.com/community/129/content/748389>

Бекешкіна І.Е. Довіра та оцінка діяльності як показники політичного успіху / І.Е. Бекешкіна // Українське суспільство: моніторинг-2000. Інформаційно-аналітичні матеріали [за ред. В.М. Ворони, А.О. Ручки]. — К.: Ін-т соціології НАН України, 2000. — С. 141–151.

Бова А. Довіра до соціальних інститутів: крос-національні зіставлення / А. Бова // Соціальна психологія. — 2004. — № 2 (4). — С. 90–99.

Болтански Л., Тевено Л. Социология критической способности // Журнал социологии и социальной антропологии. — Т. 111. — № 3. — 2000. — С. 66–83.

Вишняк О. Довіра до політичних інститутів: поняття, показники та тенденції змін / О. Вишняк // Українське суспільство 1992–2010. Соціологічний моніторинг [за ред. В. Ворони, М. Шульги]. — К.: Ін-т соціології НАН України, 2010. — С. 24–39.

Головаха Є. Соціальні зміни в Україні та Європі: за результатами «Європейського соціального дослідження», 2005–2007 роки / Є. Головаха, А. Горбачик. — К.: Ін-т соціології НАН України, 2008. — 133 с.

Головаха Є. Європейський вибір України у дзеркалі громадської думки / Є. Головаха, Т. Телічко // Українське суспільство 1992–2010. Соціологічний моніторинг [за ред. В. Ворони, М. Шульги]. — К.: Ін-т соціології НАН України, 2010. — С. 90–101.

Гудков Л. Доверие в России: смысл, функции, структура, <http://magazines.russ.ru/nlo/2012/117/g25-pr.html>

Костенко Н. Смысловая сегментация социума // Смысловая морфология социума / За ред. Н. Костенко. — К.: Институт социологии НАН Украины, 2012. — С. 295–313.

Луман Н. Социальные системы. Очерк общей теории. — СПб.: Наука, 2007, <http://www.ecsocman.edu.ru/jssa/msg/17944618.html>

Макеев С. А. Институционализация доверия как механизм интеграции украинского общества / С.А. Макеев // Вісник

Одеського національного університету. Серія: Соціологія і політичні науки. — 2003. — Т. 8. — Вип. 9. — С. 31–41.

Мартинюк І.О. Довіра як показник морально-психологічного стану суспільства / І.О. Мартинюк, Н.І. Соболева // Українське суспільство: десять років незалежності (соціологічний моніторинг та коментарі науковців) / За ред. В. Ворони, М. Шульги. — К.: Ін-т соціології НАН України, 2001. — С. 460–474.

Погоріла Н.Б. Довіра населення до політичних та публічних інституцій у порівняльному контексті / Н.Б. Погоріла // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2003. — № 3. — С. 144–156.

Розанваллон П. Контрдемократія: політика в епоху недовіря // Неприкосновенный запас. — 2012. — №4 (84), <http://magazines.russ.ru/nz/2012/4/r2.html>

Серто М. Изобретение повседневности. 1. Искусство делать. — СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2013.

Catterberg G. The Individual Bases of Political Trust: Trends in New and Established Democracies / G. Catterberg, A. Moreno // International Journal of Public Opinion Research. — 2005. — Vol. 18. — № 1. — P. 31–48.

Dalton R.J. The Social Transformation of Trust in Government / R.J. Dalton // International Review of Sociology. — 2005. — Vol. 15. — № 1. — P. 133–154.

Dogan M. The Decline of Traditional Values in Western Europe. Religion, Nationalism, Authority / M. Dogan // International Journal of Comparative Sociology. — 1998. — Vol. 39. — № 1. — P. 77–90.

Jakobsen T.G. Public versus Private: The Conditional Effect of State Policy and Institutional Trust on Mass Opinion / T.G. Jakobsen // European Sociological Review. — 2010. — Vol. 26. — № 3. — P. 307–318.

Mishler W. Trust, Distrust and Skepticism: Popular Evaluation of Civil and Political Institutions in Post-Communist Societies / W. Mishler, R. Rose // The Journal of Politics. — 1997. — Vol. 59. — № 2. — P. 418–451.

Slomczynski K.M. Structural Determinants of Trust in Public Institutions / K.M. Slomczynski, K. Janicka // International Journal of Sociology. — 2009. — Vol. 39. — № 1. — P. 8–29.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: К СОЦИОЛОГИИ НЕДОВЕРИЯ

О доверии в обществе все реже говорят публично. Разве что рекламная риторика, красочно расписывая мир благоденствия и успеха, неустанно апеллирует к этому концепту. Ближе к президентским выборам в Украине о доверии, должно быть, вспомнят и в политических кругах, нуждаясь в подтверждении легитимности притязаний лидеров на высокий пост. В ситуации же электорального затишья вопрос о доверии граждан властным структурам последним малоинтересен, а самих граждан, по свидетельству нашего и многих других исследований, он приводит в негодование, являясь поводом для критики, неприятия и обличения любых инстанций власти. Что означает практически полное отсутствие доверительных отношений между основными социальными субъектами с точки зрения перспектив общественного развития. Вопрос о доверии гражданам к социальным структурам остается невыясненным, требует переосмысления, уточнения проблематики доверия, которая попадает сегодня в фокус диагностики состояний современных демократий.

Доверие vs. недоверие: пересмотр асимметрии

Удивительно стойкая социологическая традиция предписывает интерпретировать доверие в позитивном ключе — как залог устойчивого порядка, функционирования общества в режиме сокращающихся издержек разных видов, успешной включенности индивидов в социум в виде рационализированных действий и взаимодействий, отлаженной межличностной коммуникации в рамках больших или меньших по размерам групп и

общностей. Но тогда недоверие неизбежно обязано представляться негативной альтернативой, знаком розни и подозрительности, обременительной дисфункцией, манифестацией архаичных или же слишком бюрократизированных отношений между людьми, группами людей, организациями, институтами. Изъяны современности даже самые авторитетные социологи увязывают с дефицитом доверия и избытком недоверия, то есть доверие признается и считается безусловным благом, добродетелью, на него делается ставка в модернизационных проектах, а его противоположность подлежит ограничению, если не окончательному устранению. Статья Л. Гудкова из центра Ю. Левады, например, в полной мере следует подобной содержательной установке [Гудков, 2012].

Очевидным контекстом таких представлений являются идеи модерна, а в декларации Конта и основанного им «Позитивистского общества» — идеи прогресса и порядка. Социальный и интеллектуальный порядок на основе доверия виделся и все еще видится прогрессистски настроенным представителям социальных и политических наук, безусловно, более возможным и предпочтительным, рационально оправданным рецептом благой жизни. В начале последнего десятилетия прошлого века энтузиасты из нью-йоркской Russell Sage Foundation, обеспокоенные заметным убыванием доверия в усложняющемся и глобализирующемся как с финансово-экономической, так и с телекоммуникативной стороны обществе, инициируют серию публикаций о доверии. К настоящему моменту она насчитывает уже 16 томов, оставаясь несколько в тени широко известных работ Ф. Фукуямы и П. Штомпки. В 2002 году в предисловии к своей книге «Доверие и доверительность» (четвертой в серии) Р. Хардин признается, что именно по настоянию Р. Мертсона, обратившего его внимание на неполноту разговора о доверии без недоверия, он посвящает недоверию специальный раздел в новой книге, предварительно напечатав его отдельно

[Hardin, 2002: p. XVI]. Чуть позже оно становится основным предметом его научных изысканий, генерируемым вопросом о том, не началась ли «эпоха недоверия»: свежесть тематики уже привлекала исследователей, суля к тому же ощутимые дивиденды популярности у пытливой публики.

Изменения происходили в самой исследовательской атмосфере, интерес преимущественно к доверию, поддерживаемый вполне искренне у многих мыслью об аксиологической неравноправности доверия и недоверия в социальном мире, стремительно утрачивал настоятельность. А тема ускоренно исчерпывалась, быть может, вследствие все более явственно проступающей утопичности социологических проектов онтологизировать асимметрию в пользу доверия, которые предписывали индивидам и сообществам, какими им стоило или надлежало быть согласно возвышенным социальным, культурным, этическим критериям, в подтексте досады по поводу далекой от совершенства человеческой природы. Обозначилась любопытная сфера непонимания — как нужно трактовать, объяснять, а может, и оправдывать едва ли не тотальное отсутствие конфиденциальности в различных сегментах публичного и повседневного мира. В начале нового столетия фактом становится заметное увлечение проблематикой недоверия — все меньше социологов, психологов, философов вступаются за научный престиж и значимость доверия. К середине второго десятилетия уже доступны сотни публикаций, и в заведомо узких рамках заключения коллективного труда уместно отослать к наиболее приметным. В 2004 году первым, а в 2009 году вторым изданием под редакцией Р. Хардина выходит коллективная монография о недоверии, будучи восьмой в упомянутой серии [Hardin, 2009]. Через три года здесь же публикуется книга трех авторов «Сотрудничество без доверия?» [Cook, Hardin, Levi, 2007], в которой обосновывалась возможность успешной аккумуляции уси-

лий, знаний, ресурсов вне установления этических гарантий и предписаний. Вопросительный знак на титульной странице выдавал колебания американских специалистов, но французский философ и политолог П. Розанваллон в легитимности недоверия уже не сомневается, заявляя об этом заглавием опубликованного в 2008 году на английском исследования — «Контр-демократия. Политика в эпоху недоверия» [Rosanvallon, 2008] и утверждая недоверие в статусе постоянно присутствующего экзистенциала, конститутивного элемента современной европейской демократии как политического режима. Отмечены и попытки культурного обоснования недоверия, в частности в виде культурной универсалии, представленной С. Вершининым в 2007 году в ежегоднике Института философии и права Уральского отделения РАН [Вершинин, 2007].

Иначе говоря, современное (модерное) общество никак не исключает того, что доминирующим в нем настроением оказывается фиксируемое опросами общественного мнения недоверие, как это констатируется и для Украины. Уровни доверия гражданам правительствам и соотечественникам, конечно же, различны в более и менее социально благополучных странах, свидетельствуя о качестве установленной демократии, как различны и причины, в силу каких индивиды в разных странах неодинаково отвечают на одни и те же вопросы о доверии, которые им продолжают непрерывно задавать [Сасаки, Давыденко, Ромашкина, Воронов, 2013]. Но все-таки важнее сегодня присмотреться к феномену недоверия и понять его в контексте складывающейся в течение последних полутора десятилетий социально-гуманитарной концепции общества. А именно по возможности прояснить, насколько императивным остается требование «доверять» в непредсказуемо сегментирующемся обществе XXI века в целом, насыщенном как информационными достоверностями, так и, в не меньшей мере, бесполезными и бессодержательными

ми информационными шумами. И в функционирующем без отчетливо устанавливаемых или аналитически выявляемых векторов эволюции украинском обществе в частности.

Или же задаться вопросом, что в свойствах и характеристиках современности обуславливает не меньшую, по крайней мере, рациональность недоверия как отношения, предрасположенности к действию и реального действия по сравнению с доверием. И если в конце 90-х годов П. Штомпка еще полагал, что институционализация недоверия стимулирует поиски доверия, то ныне убежденность в этом едва ли вдохновляет научное сообщество. Дж. Пиксли, интервьюировавшая представителей крупного финансового бизнеса, констатирует, что поскольку деньги на глобальных рынках представляют собой весьма ненадежный инструмент, то недоверие вплетено во все финансовые взаимодействия [Pixley, 2004: р. 2]. Здесь, как можно понять, в каких-либо значимых объемах доверию уже не место: риски и неопределенности таким инструментом социального происхождения принципиально не компенсируются. Впрочем, не компенсируются они и недоверием, как убедил в этом всех финансовый кризис конца прошлого десятилетия.

Наряду с финансовой сферой недоверие доминирует и в сфере политики. П. Розанваллон приписывает недоверию доминантный статус в современных отношениях между гражданами и их избираемыми во власть представителями, и тогда делегирование власти вовсе не тождественно делегированию доверия на весь срок полномочий. Со стороны граждан не доверять — значит обладать способностью и ресурсами отслеживать действия власти, оценивать их и предъявлять свои оценки с целью коррекции проводимой политики. Демократия в таком случае представляет собой не дар, не временное соглашение о праве на управление, но итог длящегося между датами выборов обмена избирателей с избираемыми. То, что именуется автором «контрдемок-

ратией», подразумевает некое встречное заявление о себе «народного суверенитета» как о перманентно обновляемой косвенной власти, наряду с представительской, которая обновляется эпизодически. И эта косвенная власть поддерживается механизмами организованного в разные форматы недоверия — от бдительности до использования права вето. В таком случае мы имеем дело, утверждает П. Розанваллон, с демократической формой недоверия. С тем, где в идеале отсутствуют враждебность, желчное подозрение, намеренная отстраненность с затаенной агрессивностью, что весьма плодотворно для совместного существования, хотя амбивалентный характер недоверия, способного возыметь как благотворный, так и деструктивный эффекты, требует осторожности с его квалификацией [Розанваллон, 2012]. Тем самым апологетике доверия, демонстрируемой приверженцами коммунитаризма в соответствующих публикациях, противопоставляется презумпция недоверия. Но обе разновидности утверждают ассоциативность в качестве неперемного условия признания каждым легитимности присутствия других в общем пространстве.

Три фактора, считает П. Розанваллон, порождают ту форму агрегации индивидов, которую сегодня именуют «обществом генерализованного недоверия»: научный, экономический и социологический. Научный фактор описан У. Беком в книге о рисках и неопределенностях: баланс результирующих эффектов нового знания и основанных на них военных, промышленных и информационных технологии стабильно отрицателен; экономический связан с фиаско, постигшим прогнозирование эволюции сфер производства и потребления в условиях все большей открытости рынков внешним влияниям; социологический фактор манифестирует растущую отчужденность индивидов от власти, результатом которой становится равнодушие к власти, непонимание ее действий, убеждение, что на нее нельзя полагаться и надеяться.

Разумеется, список факторов не исчерпывающий, и первое впечатление таково, что остаются шансы как его расширить, так и предложить некие обобщения. Подобный вариант восприятия или, как позволительно предположить, «описания реальности», допускает множество интерпретаций, каждая из которых возможно уточняет иные, или дополняет их, или излагает все то же самое другими словами. Применительно к последней опции остается только сказать, что ситуацию недоверия генерализуют два взаимозависимых обстоятельства — темпоральное и экзистенциальное.

Временные модусы недоверия

Темпоральное обстоятельство — *транслирующее опасность прошлое и непрозрачное будущее*. Метаморфозы, случившиеся с ощущением и распознаванием времени и его измерений не только в социальных науках, но и в практиках взаимодействий в социуме, неоднократно описаны в специальной литературе. Наиболее существенное в них сводится к тому, что прошлое ничему полезному не учит, не готовит к продуктивному действию в настоящем — скорее оно источает позабытые или, напротив, незабываемые опасения, тревоги и недосказанности. История как коллекция увлекательных нарративов не отягощена сегодня дидактической задачей. В лучшем случае прошлое репрезентируется привлекательными символами, ритуальными церемониями и фигурами, перечень которых не столь уж велик и вполне стандартен, за временными исключениями, в поверхностных структурах массовой памяти, сворачиваясь в остальном в нечто ненужное. А в худшем — и более распространенном — оказывается накопленным опытом несправедливости или даже злодеяний, тем, чего спокойнее сторониться, к чему лучше относиться с опаской и настороженностью. В отношении науки и технологии это показано У. Бекон: знание, обязанное, согласно идеалу Просвещения, быть доброй силой, оп-

тимистических ожиданий не оправдало. И это замечено до появления нанотехнологий и их применения в медицине и биологии, манипуляций со стволовыми клетками, последних «успехов геной инженерии», масштабных загрязнений окружающей среды крупными катастрофами на атомных станциях и нефтяных платформах, скандалов из-за прослушивания телефонных разговоров и отслеживания обмена информацией в Интернете между гражданами и правительственными органами, то есть до появления все более новых и неожиданных источников беспокойства и неуверенности.

Будущее — краткосрочное и долгосрочное — в силу разнообразных, но точно или приблизительно идентифицируемых, глобальных и локальных причин становится непрозрачным, уходя за недостижимый горизонт настоящего. Вероятности уже не просчитываются, последствия принимаемых решений непредсказуемы. Все выглядит так, будто иссякла сама способность рационального предвидения, а стратегическое, на дальнюю перспективу, государственное и местное управление окончательно дискредитировано, уступив место ежедневным стычкам с множеством хозяйственных и социальных проблем, часть из которых не поддается никакому воздействию, будто обладает неисчерпаемым ресурсом аутопоэзиса, самовоспроизведения. Подобную ситуацию нередко называют презентизмом — расширившимся за счет прошлого настоящим, вглядывающимся не в дали будущего, а, словно в зеркало, в самое себя, когда сомнения окончательно не развеиваются, серьезности не отводится больше места, а ирония и скепсис оказываются главными составляющими атмосферы, в которую погружена вся социальная конструкция, именуемая обществом.

Фактологические репрезентации подобной ситуации иногда причудливы, иногда тривиальны. Всем известно, например, что кризисы в экономике и финансах случаются с разной периодичностью, но каждый раз их не удается предвидеть и предотвратить. Постфактум

же, как правило, вездесущие медиа отыскивают свидетельства и авторов «точных» прогнозов, к которым никто из тех, кому полагалось бы, не прислушался. Поскольку в презентизме уже нет места безальтернативному научному расчету и привязанной к нему экстраполяции, то привилегию рекрутировать все новых адептов обретают альтернативные приемы заглядывать в будущее. Астрологические и прочие предсказания, в том числе политического и социального толка, внезапно размножившимся племенем экспертов, вытеснившим идеологов, авторитетных властителей дум и интеллектуалов, прочно вошли в практику повседневности, не без помощи все тех же традиционных и новейших масс-медиа. Массово тиражируются образцы поведения, предпочтительные для сегодняшнего и завтрашнего дня, из глубокой древности и сказаний прорицателей извлекаются знамения грядущих событий, а постановочные небылицы в телевизионных шоу собирают значительные по численности аудитории. Отныне устойчивая связь с будущим успешнее поддерживается преимущественно архаичными инстанциями, пестрым агломератом предприимчивых медиумов. И хотя экскурсы за пределы настоящего остаются делом индивидуального выбора, абсорбировать недоверие им не удастся, будущее как обещание причастности дезавуировано, не ясно, окончательно ли, тоска же по нему, предположительно, все больше дает о себе знать.

Бессильное, неспособное прорваться в будущее знание, а тем более знание, несущее угрозы и неопределенности, перестает быть структурным элементом процесса социализации индивидов, утрачивает социально интегрирующую функцию, расчищая пространство для социальной дифференциации, стремящейся к дроблению на бесконечно малые — доходящей до естественного предела индивидуализации. Там, где всеобщему достоянию, каким все еще видится знание, ставится предел, там берет начало то, что М. Гросс называет «правом

не знать» [Gross, 2012]. Причем «незнание» трактуется весьма специфично: индивиды не просто отворачиваются от знания или игнорируют его, напротив, они уже твердо знают, что ученые и технологи столь же мало осознают возможные эффекты своих инноваций, как и граждане всех прочих родов занятий, знание о незнании интеллектуалов и профессионалов уже не позволяет им легковерно обманываться. Такого рода знание генерирует недоверие, побуждая искать альтернативные источники и способы обретения социального, рационального и эмоционального равновесия в мире неопределенности и небезопасности. Впрочем, вынужденно приобретенное гражданами из-за неуверенной экспертизы «право не знать» подкрепляется и индивидуальными инициативами: «не знать наверняка» становится нормой и в отношении конкретных событий, идей и мнений. Поскольку медиа не настаивают ныне на доставке истины, продвигая свои версии подлинности, желающим остается принять их либо опровергнуть — тут же или протестировав, например, в Интернете, где, как известно, имеется все. Но чаще всего и такая возможность остается призрачной, не освоенной в силу цейтнота, экономии сил и внимания, простого уклонения от принудительности рациональных доводов или же реализованной под давлением сугубо утилитарных задач. Сдерживанию культурной компетентности способствует и избыточность информационных импульсов, заслониться от чего можно лишь путем ограничения числа трансляторов и выбора тех, на которые по разным причинам стоит больше полагаться по сравнению с конкурентами. Однако и в этом случае доверие никак не захватывает аудиторию всецело. К примеру, только половина тех зрителей, которые сегодня смотрят самые рейтинговые украинские новости — «Подробности» на «Интер» и «ТСН» на 1+1, им доверяет (46% и 52% соответственно).

Уместным здесь будет обратиться и к теме культурного содействия возрастающему недоверию, расширив

список факторов П. Розанваллона, не обольщаясь на счет продуктивности подобных членений и классификаций. Современная культурная фактичность, институционализацию которой связывают с реакцией на неопределенность перспектив и всевозможные риски, все отчетливее обнаруживает разрастающиеся смысловые зоны, еще недавно казавшиеся оборотной стороной, ущербными местами в пространствах своих позитивных коннотаций, а сегодня вполне самореферентными, структурирующими культуру и повседневное действие. Незнание и недоверие относится к их числу, как и не менее выразительный и проблематичный феномен «непонимания», лояльность к которому артикулирует немецкий переводчик с арабского С. Вейднер. Он так и называет свою статью — «В защиту непонимания, или Критика безупречного перевода» [Вейднер, 2011], имея в виду не только и не столько особенности своего профессионального труда, сколько уязвимость и ограниченность утвердившейся культурной установки на универсальную переводимость любых знаков, символов, текстов — а значит, мира и всего того, что в нем происходит, в принципиально понятные смысловые конструкции, их редукцию к предельно умпостигаемым состояниям, неосмотрительно выводя из культурного оборота непере译имое как неподлинное. Стерильность понимания, обязанность понимать, желание достичь понимания мгновенно, без каких-либо усилий проецируется и на область нашей терпимости в отношении других людей, групп, явлений, событий, урезая и суживая ее границы до возможности выразить их на языке медиа. Непонимание же позволяет пристальнее вглядываться в детали, острее воспринимать разного рода несоответствия и пересматривать решения.

Среди дескрипций коллективной жизни в мире, полном неопределенностей, фигурирует и концепт «гражданская невнимательность» (“civil inattention”), вводимый С. Хиршоером для идентификации ситуаций слу-

чайного и временного со-присутствия индивидов в общей локальности при схожих обстоятельствах, когда, несмотря на близость размещения, коммуникация между ними не обязательна — как между пассажирами общественного транспорта или лифта [Hirschauer, 2005]. Это те состояния, где никакого доверия не ожидается, как не предусмотрена в идеале и взаимная подозрительность, где измерительный вектор отношения «доверие — недоверие» утрачивает релевантность, потому что в таких ситуациях культивируются практики утверждения статуса «постороннего», имеющего равные со всеми остальными права на временно занимаемое пространство без каких-либо обязательств личностной манифестации. В современном городском контексте повсеместные разговоры по сотовому телефону дают подобный пример, когда нескромность говорящего и деликатность слушателя, научившегося отстраняться от чужих бесед, составляют лишь малую часть в нескрываемой взаимной неинтересности.

Подобные практики проживания в презентизме обеспечивают как минимум двойственное влияние на смысловое культурное потребление и участие в культуре, и, ослабляя напряжение внутри, казалось бы, известных и устойчивых на века ценностных оппозиций, усугубляют безотносительность индивидов к прежним культурным канонам и правилам, которая не воспринимается ими как серьезная проблема, требующая разрешения в будущем. Демонстративная симультанность медиа-реальности, утрата критического смысла понятия манипуляции в связи с цифровой обработкой образов, ничем другим не являющейся, мультиплетность культуры в целом деактуализирует вопрос о доверии, открывая простор для других потребностей пользователей — в игре, развлечении, любопытстве, информации о событиях и отстранения от них же. В отношении политики, о которой рядовые граждане знают преимущественно по ее презентации в медиа, происходит то же самое.

Экзистенциалы недоверия

Доверие, как об этом можно прочесть у многих, начиная с Г. Зиммеля, предполагает три (и не меньше) модуса времени: оно начинается в прошлом, длится в настоящем и восходит к будущему. Ничего похожего презентизм не предполагает, в этой особой темпоральной реальности, едва ли не герметически замкнутом настоящем, доверию не развернуться, оно схлопывается в недоверие, дополненное и расширенное экзистенциальным обстоятельством — *насилием*.

В наборе социологических парадигм, доставляющих различные образы свойств и особенностей совместной жизни людей, присутствует и конфликтная парадигма, в которой насилие является если и не определяющей, то весьма приметной характеристикой. В самом деле, индивидуальные и коллективные взаимодействия допустимо, а порой единственно уместно, интерпретировать в терминах влияния, вмешательства, подчинения, зависимости, господства, унижения или даже террора и войны. Социологическая рефлексия, принимающая за нечто естественное максимальное расширение содержания и употребления концепта «насилие», локализована, как в том нас убеждает Л. Болтански, в пределах критической социологии [Boltanski, 2011: p. 20]. В публикациях встречаются и возражения против подобных ограничений, а «отцов-основателей» социологии упрекают в недальновидном пацифизме, граничащем с утопически-благостным изображением действительности [Malesevic, 2010]. Разумеется, «насилие» — из тех концептов, которые, как некий оптический универсал, в состоянии создавать собственную перспективу видения реальности, что в гипостазированном пределе означало бы, будто весь мир людей есть единственно мир насилия. Презумпция альтруизма, взаимной поддержки человеческих существ, их сострадания к себе подобным допускается как редкостное отклонение в таком мире.

Применительно к современным социумам Ф. Гро, к примеру, предлагает говорить о «ситуациях насилия» [Гро, 2011]. Случившаяся медиатизация насилия стала образным подтверждением его неразъемного вплетения в ткань повседневности, в микрофизику экзистенции, порождающим тревогу и ощущение незащищенности. Безопасность как бы отменяется, ведь каждый может стать жертвой, а просмотр новостей по телевизору или в Интернете поддерживает состояние тревоги без перспектив достижения мира и без передышки. Визуализация страдания жертв военных конфликтов, постоянное подтверждение беспощадной активности террористов, организованной и неорганизованной преступности, психически неуравновешенных или отчаявшихся индивидов, ненамеренные смертельные случаи в результате автомобильных аварий и техногенных катастроф, наконец, жесткость силовых структур — распространенная культурная практика медиа, возводящая насилие в беспрестанность. И это уже насилие без шансов на оправдание, оно сродни стихийным бедствиям, заранее не выбирающим целей, насилие бессмысленное, которое никакая бдительность не способна упредить.

Впрочем, источник волнений и чувства незащищенности — не только в угрозах физическому существованию. В экономике, где доминируют быстро обновляющиеся информационные технологии и сфера услуг, то непредвиденно увеличивается, то произвольно сокращается количество рабочих мест, занять которые можно и без длительного профессионального обучения. Однако это «тупиковые» варианты, здесь отсутствуют перспективы профессиональной карьеры, здесь трудовая история не в счет, а будущее свернуто, здесь все сведено к дрящемуся, но не прочному настоящему, без артикулированных прав и контрактов, гарантирующих стабильную занятость. За последние два десятилетия сформировался слой, долю которого в общем населении интернациональный коллектив исследователей в Вели-

кобритании оценивает в 15% и именуется «прекариат» [Savage, Devine, Cunningham, Taylor, Li, Hjellbrekke, Roux, Friedman, Miles, 2013: p. 230–232].

Другими словами, целесообразно принимать во внимание структурный аспект неявного насилия, оставляющего индивидов наедине с угрозами и неопределенностями социального существования. Институты и организации, не выполняющие или же утрачивающие в силу ряда причин функции по обеспечению коллективной безопасности, то есть насильственно переводящие их в исключительное ведение персон, культивируют негативные эмоции (подозрительность, тревога, незащитность) в сообществах индивидов и, как следствие, продуцируют недоверие к самим себе. В том же процессе они обретают свободу от обязанностей, одновременно присваивая недоверие как ресурс эмансипации от граждан, замыкаясь в себе и праведно или иным способом отстаивая собственную самодостаточность. Но и граждане в таком случае также освобождаются от необходимости верить себя институтам и руководящим персонам, бесповоротно от них дистанцируясь и используя индивидуальные тактики защиты от нападений.

Существенным является, несомненно, и то, что доминантному социальному институту — государству — имманентно присуще насилие. Концептуально оформленное представление об этом, читаем у П. Слотердайка, складывалось в эпоху модерна: «... у основоположника новейшего радикального контрактуализма Томаса Гоббса охваченные разумным страхом смерти индивиды совместно основывают государство-фирму «Левиафан» при условии, что ее генеральный менеджер, монарх, будет управлять ею как внушающим возвышенный страх предприятием сферы обслуживания по производству мира и правовой защищенности в ситуации тогдашних гражданских войн» [Слотердаjk, 2010: с. 271]. Если не забывать недавнее тоталитарное прошлое с массово практиковавшимся устрашением граждан, то се-

годняшнее недоверие населения Украины к государству оказывается в том числе и ослабленным эхом такого страха. К тому же легко подобрать образцы действия и бездействия государства в истории независимой Украины, имевших выраженную насильственную форму и провоцировавших каждый раз деструктивные эмоции и угнетенные психологические состояния граждан.

Насилие во всем многообразии своих проявлений, от brutальных до почти не замечаемых каждым в отдельности, фрагментирует некую целостность, репрезентирующую, в понимании социологов, совместное бытие людей, где недоверие ожидаемо и куда более определено, нежели открытость и доверительность. Немаловажна и культурная составляющая питательной среды отчужденности граждан и институтов от общих задач, инспирированная культурой избытка разнообразных версий реальности, заменяющей доверие к ним их предпочтением в качестве критерия выбора как приемлемых. То есть недоверие, воплощенное в структурную форму, уместно идентифицировать как *отсутствие доверия* в результате неопровержимой дискредитации социальных институтов и политических лидеров, но также оно проявляется и как *безотносительность* к доверительному императиву, которая показательна в неупорядоченных и разносторонних культурных практиках, индифферентных к манипуляциям со стороны. Последнее дает аллюзию неких измененных метафизических условий функционирования социума, которые поступательно складываются и утверждаются.

Перманентно совершающееся размывание коллективно и лично значимых общих символов и знаков солидарности (государство, национальная идея, лидер) манифестирует, что устремление к сплоченности явно уступает в энергетике тенденциям разобщения. Между тем немаскируемые практики и способы притеснения поверх формальных и неформальных норм и законов облегчают познавательную задачу пытающегося разоб-

раться в происходящем наблюдателя. Ему не обязательно уже предполагать наличие возвышенных, рационально обоснованных целей и освящающих их ценностей, которые направляют и регулируют действия индивидов и групп, поскольку в таких обстоятельствах в игре остаются исключительно интересы, циркулирующие в сообществах, продвижение которых обычно вуалируется риторикой «общего блага», какую бы идеологическую подоплеку она ни имела. Ближайшим итогом оказывается фиксируемое социологическими инструментами, но едва ли выносимое на публичное обсуждение взаимное неприятие, если не обоюдное отрицание граждан и власти. Хотя, конечно, каким образом заполняющее социумы недоверие будет сказываться на имеющих изрядный ресурс устойчивости экзистенциалах человеческого существования, таких как вера или надежда, остается интригующим вопросом и для исследователя.

Опыт изучения доверия, изложенный в данной книге, а также высказанные здесь соображения позволяют предположить, что эмпирическое социологическое исследование недоверия на основе комбинации количественной и качественной перспективы могло бы, в самом общем плане, выявить и установить:

- наиболее общие обстоятельства (факторы), рационально конституирующие ситуацию недоверия и деавуирующие императивность ситуации доверия (материальные и метафизические, социальные, политические, культурные);
- диспозиции и практики недоверия — предрасположенности к действию и акты поведения, типы форматов явного и латентного пребывания в состоянии недоверия в социуме, личный и коллективный опыт манифестации недоверия к институтам, организаци-

ям, сообществам, персонам, неучастия в социальном взаимодействии; деградирующие солидарности;

- эмоциональный контекст, сопровождающий ситуации недоверия: степень тревожности и беспокойства, дефицит безопасности, настроения неопределенности и непонимания сил, влияющих на направление социально-политических и экономических процессов;
- ценностно-смысловые обоснования недоверия, культурные механизмы содействия недоверию, продуцирующие атмосферу недоверия медиа-практики;
- стратификацию и дифференциацию населения по эмоциональному контексту, диспозициям и практикам недоверия; возможные сценарии эволюции ситуаций и состояний недоверия.

Литература

Вейднер С. «В защиту непонимания, или Критика безупречного перевода» / С. Вейднер // Неприкосновенный запас. — 2011. — № 5 (79), <http://magazines.ru/nz/2011/5/ve17-pr.html>

Вершинин С.Е. Социальное недоверие: парадигмы анализа, источники, функции (к постановке проблемы) / С.Е. Вершинин // Институт философии и права УрО РАН. — Ежегодник. — 2007. — № 4. — С. 61–74.

Гро Ф. Состояния насилия / Ф. Гро // Логос. — 2011. — № 1 (80). — С. 149–171.

Гудков Л. Доверие в России: смысл, функции, структура / Л. Гудков [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://magazines.russ.ru/nlo/2012/117/g25-pr.html>

Розанваллон П. Контрдемократия: политика в эпоху недоверия / П. Розанваллон // Неприкосновенный запас. — 2012. — № 4 (84), <http://magazines.russ.ru/nz/2012/4/r2.html>

Сасаки М., Давыденко В.А., Ромашкина Г.Ф., Воронов В.В. Сравнительный анализ доверия в различных странах / М. Сасаки, В.А. Давыденко, Г.Ф. Ромашкина, В.В. Воронов // Социологические исследования. — 2013. — № 3. — С. 60–73.

Слотердайк П. Сферы. Плюральная сферология. Том III. Пена / П. Слотердайк. — Санкт-Петербург: Наука, 2010. — 922 с.

Boltanski L. On Critique. A Sociology of Emancipation / L. Boltanski // Cambridge: Polity Press, 2011. — 191 p.

Cook K.S., Hardin R., Levi M. Cooperation Without Trust? / K.S. Cook, R. Hardin, M. Levi. — New York: Russell Sage Foundation. — 2007. — 272 p.

Gross M. “Objective Culture” and the Development of Non-knowledge: Georg Simmel and the Reverse Side of Knowing / M. Gross // Cultural Sociology. — 2012. — Vol. 6. — № 4. — P. 422–437.

Hardin R. Trust and trustworthiness / R. Hardin. — New York: Russell Sage Foundation. — 2002. — 256 p.

Hardin R. Distrust / Edited by R. Hardin. — New York: Russell Sage Foundation. — 2009. — 344 p.

Hirschauer S. On doing being a stranger: The practical constitution of civil inattention / S. Hirschauer // Journal for the Theory of Social Behaviour. — 2005. — Vol. 35. — № 1. — P. 41–67.

Malesevic S. War and Violence in Classical Sociology / S. Malesevic // European Journal of Social Theory. — 2010. — Vol. 13(2). — P. 193–212.

Pixley J. Emotions in Finance. Distrust and Uncertainty in Global Markets / J. Pixley. — New York: Cambridge University Press. — 2004. — 228 p.

Rosanvallon P. Counter-Democracy. Politics in an Age of Distrust / P. Rosanvallon. — New York: Cambridge University Press. — 2008. — 336 p.

Savage M., Devine F., Cunningham N., Taylor M., Li Y., Hjellbrekke J., Roux B. L., Friedman S. and Miles A. A New Model of Social Class? Findings from the BBC’s Great British Class Survey Experiment / M. Savage, F. Devine, N. Cunningham, M. Taylor, Y. Li, J. Hjellbrekke, B.L. Roux, S. Friedman and A. Miles // Sociology. — 2013. — Vol. 47. — № 2. — P. 219–250.

Наукове видання

СУСПІЛЬСТВО БЕЗ ДОВІРИ

(російською мовою)

За редакцією

доктора філософських наук, професора *Євгена Головахи*,
доктора соціологічних наук, професора *Наталії Костенко*,
доктора соціологічних наук, професора *Сергія Макеєва*

Відповідальна за випуск: *Л.Лещенко*

Редактор: *О.Максименко*

Комп'ютерна верстка: *І.Данилюк*

Підписано до друку 10.10.2014 р. Формат 60x84¹/₁₆. Папір офс. № 1.
Друк офсетний. Ум.др.арк. 21,2. Зам. № 467. Наклад 300.

Видруковано з оригінал-макета, виготовленого в комп'ютерному комплексі
Інституту соціології НАН України. 01021, Київ-21, вул. Шовковична, 12