

CNT88SA02C L2696-60001

Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики

# Культура и экономическое поведение



МОСКВА – 2011

National research university –  
Higher school of economics

# Culture & Economic Behaviours

Selected articles

*Edited*

*by N.M. Lebedeva, A.N. Tatarko*



MOSCOW – 2011

Национальный исследовательский университет –  
Высшая школа экономики

# Культура И Экономическое поведение

Сборник статей

*Под редакцией*

*Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко*



MOSCOW – 2011

УДК 008:330.1  
ББК 71:65  
К90

Подготовлено при поддержке  
Центра фундаментальных исследований НИУ – ВШЭ  
в рамках темы «Социологические исследования  
экономического сознания и поведения»  
(Код БЭСТ Д. 51100) ТЗ 47.0

**Культура и экономическое поведение: Сборник научных статей/ Под ред. Н.М. Лебедевой, А.Н. Татарко. — М.: МАКС Пресс, 2011. — 544 с.**  
ISBN 978-5-317-03585-3

Данный сборник объединяет работы ученых разных дисциплин: культурных антропологов, религиоведов, социологов, психологов, экономистов, посвященные проблемам экономического сознания и поведения в эволюционной и сравнительно-культурной перспективе. Сборник состоит из трех разделов: «Экономическое сознание и поведение как объект междисциплинарных исследований», «Экономическое поведение в контексте нравственности, справедливости и религиозной этики», «Культура и инновации».

Для специалистов, интересующихся проблемами связи культуры, экономики и психологии.

УДК 008:330.1  
ББК 71:65

Supported by the HSE Centre for Fundamental Researches  
“Sociocultural Researches of Economic Consciousness and Behaviour”  
Project #47.0, Code Д 51100

**Culture and Economic Behaviours: Selected articles / Ed. by N.M. Lebedeva, A.N. Tatarko. — Moscow, MAKS Press, 2011 — 544 p.**

The collection of articles compiles works by researchers in various fields – cultural anthropologists, religion researchers, social scientists, psychologists, and economists, covering problems of economic consciousness and behaviours from evolutionary and cultural-comparative perspectives. The collection consists of three sections – “Economic consciousness and behaviours as subjects of interdisciplinary researches,” “Economic behaviours in the context of morals, justice, and religious ethics” and “Culture and innovations.”

The collection is intended for specialists interested in problems of culture, economics and psychology connections.

ISBN 978-5-317-03585-3

© НИУ – ВШЭ, 2011  
© МАКС Пресс, оформление, 2011

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение .....	7
<b>Раздел I. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОЗНАНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ КАК ОБЪЕКТ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ .....</b>	<b>14</b>
Белик А.А. Социокультурные аспекты экономического сознания и поведения в экономической антропологии .....	14
Бутовская М.Л. Ното esopotimus в свете теории эволюции: рациональное и эмоциональное в основе экономических решений в простых (племенных) обществах .....	48
Белянин А.В. Факторы кооперативного поведения в экспериментальных играх .....	90
Дейнека О.С. Экономическое сознание: феноменология, структура и потенциал развития .....	118
Позняков В.П. Психологические отношения и экономическая активность субъектов в условиях радикальных изменений российского общества. Концептуальный подход и результаты исследования .....	149
Нестлик Т.А. Отношение личности к времени и экономическое поведение .....	168
Татарко А.Н. Взаимосвязь социального капитала с экономическими представлениями россиян: кросс-культурный анализ .....	192
<b>Раздел II. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В КОНТЕКСТЕ НРАВСТВЕННОСТИ, СПРАВЕДЛИВОСТИ И РЕЛИГИОЗНОЙ ЭТИКИ .....</b>	<b>221</b>
Коваль Т.Б. Собственность и богатство как проблема религиозной этики .....	221
Савельев Д.А., Сусоколов А.А. Иудаизм и этика предпринимательства .....	261
Ефремов Н.А. Роль православия в экономическом сознании россиян .....	303
Ярлыкапов А.А. Роль ислама в формировании экономического сознания и поведения мусульман .....	330
Ефремова М.В. Влияние религиозной идентичности на экономические установки и представления россиян .....	347

А.Н. Татарко

### ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА С ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯМИ РОССИЯН: КРОСС-КУЛЬТУРНЫЙ АНАЛИЗ<sup>1</sup>

В настоящее время влияние социального капитала на экономику доказано в целом ряде исследований (см. обзор в работе: Нуреев, 2008, с. 398–405). В них, как правило, вычисляются связи уровня социального капитала (прежде всего, доверия) с объективными экономическими показателями различных стран, например, показателями экономического роста, объемов инвестиций, уровня ВВП.

Социальному капиталу приписываются такие экономические позитивные эффекты, как способствование увеличению ВВП, более эффективному функционированию рынков труда, повышение эффективности функционирования государственных институтов (Aldridge, 2002; Halpern, 2001; Kawachi, 1999; Putnam, 1993). Социальный капитал – важная переменная, влияющая на уровень образования (Aldridge, 2002; Israel, 2001), здравоохранение (Southard, 2001; Subramanian, 2003), местное самоуправление и экономические проблемы (Bowles, Gintis, 2002), а также социальный капитал является важным элементом в производстве (Day, 2002). Функционирование экономики и бизнеса поддержано влиянию социального капитала, как на национальном, так и региональном уровнях (Aldridge, 2002).

Математически связь социального капитала с экономическим ростом была показана в исследовании С. Нака и П. Кифера (Knack, Keefer, 1997). Данные авторы проанализировали на выборке из 28 стран взаимосвязь экономического роста и доверия. Регрессионный анализ показал взаимосвязь: с увеличением доверия в большинстве стран увеличивался и процент экономического роста.

Еще более высокую связь при помощи регрессионного анализа получили авторы между доверием, с одной стороны, и долей инве-

А.Н. Татарко. Взаимосвязь социального капитала с экономическими  
представлениями россиян: кросс-культурный анализ

стиций в ВВП в их выборке стран с 1960 по 1992 гг. – с другой стороны. Таким образом, данными авторами было показано, что существует объективная связь между доверием и экономическим развитием, а также между доверием и долей инвестиций в ВВП.

Какова же связь между социальным капиталом и экономическим процветанием? На этот счет есть несколько объяснений. Как уже было показано выше, Патнэм и Коулмен полагают, что социальный капитал способствует эффективному экономическому взаимодействию и обмену. По Патнэму, социальные сети открывают путь филантропии и альтруизму, что усиливает нормы взаимности в межличностных и общественных отношениях. Норму взаимности кратко можно охарактеризовать как «услуга за услугу». Таким образом, социальный капитал способствует эффективному экономическим транзакциям между людьми.

Хотя широко признано, что социальный капитал важен для развития, но вопрос в том, каков механизм его влияния. Этому были посвящены многочисленные исследования, в том числе и под эгидой Мирового Банка, в которых было показано, что социальный капитал связан с уровнем экономического роста и подушным доходом (данные сайта [http://dialogs.org.ua/crossroad\\_full.php?m\\_id=13246](http://dialogs.org.ua/crossroad_full.php?m_id=13246)).

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

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

<sup>1</sup> Индивидуальный исследовательский проект № 10-01-0047 «Социальный капитал как фактор психологического благополучия представителей этнических групп поликультурного общества» выполнен при поддержке Научного Фонда ГУ-ВШЭ.

новками и представлениями. Таким образом, **теоретическая гипотеза** нашего исследования заключается в том, что *социальный капитал взаимосвязан с экономическими установками и представлениями людей.*

Классик в области теории социального капитала Р. Патнем высказывал идею, что социальный капитал является исторически и культурно обусловленным (приводится по: Степаненко, 2004, с. 33). Современные исследования также показывают, что социальный капитал в значительной степени зависит от культуры.

Ф. Фукуяма в своей книге «Доверие» также высказывал тезис, заключающийся в том, что социальный капитал, важный для здоровья и экономики, имеет культурные корни. Определяя культуру как «унаследованную этическую привычку», Фукуяма считал этические коды, посредством которых общество регулирует поведение людей, наиболее важной частью культуры (цит. по: Бусова, 1999 с. 144).

Большие различия в уровне социального капитала в разных странах<sup>1</sup> свидетельствуют о том, что социальный капитал зависит от культурных особенностей и политической системы обществ (которая тоже, по сути, есть отражение культурных особенностей). Поэтому, изучая социальный капитал, мы задались вопросом о том, какие культурные измерения связаны с социальным капиталом граждан России.

Существуют ли культурные детерминанты, способствующие или препятствующие накоплению социального капитала? Безусловно, да. Так, кросскультурные исследования свидетельствуют о связи социального капитала с таким измерением, как индивидуализм – коллективизм. Большим социальным капиталом, как правило, обладают индивидуалистические культуры (Allic, Realo, 2004), хотя из этой тенденции выпадают такие коллективистские культуры, как Япония и Южная Корея, жители которых демонстрируют высокий уровень доверия. Однако оба эти государства являются богатыми и развитыми индустриальными державами, а, как известно, увеличение внутреннего валового продукта на душу населения способствует

<sup>1</sup> См., например, данные, выложенные сайте «Мирового опросника ценностей» Р. Инглхарта: [http://margin.galgrandvinum.se/SebTest/wvs/index\\_data\\_analysis](http://margin.galgrandvinum.se/SebTest/wvs/index_data_analysis).

росту индивидуализма (Hofstede, 1980). Поэтому можно предположить, что высокий уровень социального капитала этих государств, во-первых, связан с определенными культурными нормами взаимоотношений (например, в Японии детей с детства ориентируют на доверие и активное взаимодействие не только с членами семьи, но и широким кругом других лиц), а во-вторых, с повышающимся индивидуализмом этих культур.

Почему представители индивидуалистических культур обладают большим социальным капиталом, чем представители коллективистских? Социальный капитал – величина кумулятивная, и его накопление идет по мере увеличения количества социальных связей индивида, а также увеличения доверия индивида к представителям других социальных категорий. Эти условия хорошо соблюдаются в индивидуалистических культурах, в которых человек может быть включен во множество социальных групп и может иметь высокий уровень доверия по отношению к их членам. В коллективистских культурах глубокие социальные связи связывают человека с небольшим количеством групп, чаще всего с одной. Доверяет он также лишь членам своей группы, в то время как к представителям иных групп относится настороженно.

Ф. Фукуяма в своих работах подчеркивает, что культура и социальный капитал оказывают значительное влияние на хозяйственную жизнь общества. Доверие способствует значительному снижению издержек организаций за счет сокращения юридических формальностей и бюрократической работы. Культурные факторы играют структурообразующую роль в экономике. В своей книге «Доверие» ученый доказывает, что особенности промышленной структуры страны: масштаб предприятий, их распределение в экономической системе и способы организации отдельных фирм, – обусловлены ее культурой (Фукуяма, 2006).

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

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

### Методика

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

Таблица 1  
Состав выборки исследования

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

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

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

**2. Характеристики гражданской идентичности.** В исследовании по 5-балльной шкале оценивались по две характеристики гражданской идентичности.

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

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

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

- 1) Гордость.
- 2) Спокойную уверенность.
- 3) Никаких чувств.
- 4) Обиду.
- 5) Ущемленность, униженность.

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

**3. Толерантность к представителям иных групп.** Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое 4-х вопросов, позволяющих оценить толерантность личности в нескольких сферах. Респонденту необходимо было отметить, насколько терпимо относятся окружающие люди к представителям определенных групп (этнических меньшинств, иных вероисповеданий, сексуальных меньшинств, инакомыслящих).

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

**5. Отношение к экономическим реалиям, экономические представления.** В данном исследовании нами использовалась методика оценки отношений личности к экономическим реалиям (Журавлев, Купрейченко, 2007), состоящая из 14 вопросов.

Прежде чем проводить корреляционный анализ, необходимо было «понизить размерность данных», то есть свести большое количество показателей к небольшому количеству согласованных и валидных шкал, которые можно использовать в корреляционном анализе. Для этого был первоначально использован факторный анализ, который позволил сгруппировать 14 вопросов в три фактора. Затем оценивалась согласованность вопросов, вошедших в каждый из факторов, с помощью коэффициента  $\alpha$ -Кронбаха.

В табл. 2 представлены результаты факторного анализа 14 вопросов, характеризующих отношение личности к экономическим реалиям.

Таблица 2

**Факторный анализ отношений личности  
к экономическим реалиям**

Отношения личности к экономическим реалиям	ФАКТОРЫ			
	1	2	3	4
1. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике Вашего города?		0,812		
2. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?		0,796		
3. Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?		0,774		
4. Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в нашей стране в целом?		0,665		
5. Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?		0,354	0,334	
6. Как лично Вы относитесь к бедным, несостоятельным людям?				
7. Как Вы оцениваете силу вашего желания иметь деньги?			0,800	
8. Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для Вас?			0,696	
9. Оцените степень Вашего желания быть собственником (иметь собственную квартиру, счет в банке, акции)			0,693	
10. Оцените уровень Вашей деловой активности в настоящее время			0,472	
11. Оцените оптимальную для Вас степень экономического риска				0,828
12. Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов				0,819

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
13. Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в Вашем городе?	0,469		0,470
14. Как Вы оцениваете зависящие от Вас возможности в повышении Ваших личных материальных доходов?		0,341	0,376
% дисперсии	23,7	16,4	11,1

**Первый фактор** получил название «Интерес к экономике» он включил в себя набор вопросов, позволяющих оценить степень интереса респондента к экономическим реалиям страны, города, интерес к экономической информации, содержащейся в СМИ.

**Второй фактор** был обозначен, как «Значимость денег и ответственности». В данный фактор вошли утверждения, указывающие на желание респондента иметь деньги, важность для него денег, а также вопрос, направленный на оценку т.н. деловой активности респондента.

**Третий фактор**, «Готовность к экономическому риску», включает с высокой нагрузкой (более 0,8) в себя вопросы, направленные на оценку готовности и желания респондента идти на экономический риск ради повышения доходов. Также в данный фактор с значительной нагрузкой (около 0,4) вошли вопросы, позволяющие оценить отношение к экономическим изменениям, происходящим в городе, и зависящие от респондента возможности в повышении доходов.

Прежде чем производить расчет средних значений по показателям, вошедшим в каждый из факторов, был произведен расчет коэффициента согласованности вопросов  $\alpha$ -Кронбаха. В результате вопросы были сгруппированы в шкалы и из данных шкал были удалены некоторые вопросы, которые снижали согласованность шкалы. В окончательном варианте состав шкал выглядел следующим образом:

1) Шкала «Интерес к экономике»:

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

2. В какой степени Вы интересуетесь положением дел в экономике нашей страны?
3. Как часто Вы смотрите в средствах массовой информации передачи об экономической политике нашей страны?
4. Как Вы относитесь к тем экономическим изменениям, которые происходят в нашей стране в целом?
- Надежность-согласованность данной шкалы  $\alpha = 0,80$ .
- 2) Шкала «Значимость денег и собственности»:
1. Как лично Вы относитесь к богатым, состоятельным людям?
  2. Как Вы оцениваете силу вашего желания иметь деньги?
  3. Насколько, по Вашему мнению, деньги значимы для Вас?
  4. Оцените степень Вашего желания быть собственником (иметь собственную квартиру, счет в банке, акции).
  5. Оцените уровень Вашей деловой активности в настоящее время.

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

- 3) Шкала «Готовность к экономическому риску»:

1. Оцените оптимальную для Вас степень экономического риска.
  2. Оцените степень Вашего желания идти на экономический риск ради повышения своих доходов
- Надежность-согласованность данной шкалы  $\alpha = 0,76$ .

### Результаты исследования и их обсуждение

По каждому из показателей компонентов социального капитала были рассчитаны средние значения, которые представлены в табл. 3.

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

Таблица 3

**Достоверность различий по Н-критерию в показателях социального капитала у представителей различных этнических групп**  
(в таблице приводятся средние значения)

	Доверие	Толерантность	Гражданская идентичность (выраженность)	Гражданская идентичность (позитивность)
Русские	2,5	3,3	3,7	4,0
Башкиры	2,4	3,3	3,8	4,0
Армяне	2,6	3,2	3,5	3,6
Дагестанцы	2,6	3,1	3,5	3,7
Чеченцы	2,5	2,9	3,2	3,5
Татары	2,0	3,3	4,0	4,0
$\chi^2$	11,0	16,3	14,5	23,0
P	<b>0,05</b>	<b>0,006</b>	<b>0,013</b>	<b>0,000</b>

**Доверие.** Самые низкие показатели по выборке имеет доверие. Эти данные не являются чем-то новым. Россияне не характеризуются высоким уровнем межличностного доверия, что было показано в проведенных ранее сравнительных исследованиях (Лебедева, Татарко, 2007; Inglehart, Vaker, 2000). Самое низкое доверие из всей выборки наблюдается у татар – 2 балла по 5-балльной шкале (табл. 3), в остальных выборках среднегрупповой показатель доверия – около 2,5 баллов. Таким образом, можно видеть, что показатели доверия у пяти из шести обследованных этнических групп россиян, значительно различаются по своим этнокультурным характеристикам, отличаются мало. Значения Н-критерия Крускала-Уоллиса показывают, что существуют достоверные различия между группами выборки. По всей видимости, по этому показателю есть некоторые колебания, но они очень малы. То есть в пределах одного государства вряд ли мы сможем обнаружить группы, представители которых имеют очень низкий и очень высокий уровень доверия. Таким образом, можно сделать вывод, что в целом по стране доминирует некоторая тенденция в невысоком уровне доверия, которая в целом сохраняется независимо от культуры этнической группы.



**Толерантность.** В исследовании рассматривалась общая толерантность, в которую входили показатели, характеризующие толерантность по отношению к представителям различных этногрупп – представителям иноэтнических групп, иноконфессиональных групп, представителям сексуальных меньшинств, инакомыслящим. В табл. 3 видно, что общая толерантность ниже у чеченцев и дагестанцев, чем у представителей других этнических групп, входящих в выборку. Вероятнее всего, при оценке толерантности мы сталкиваемся с влиянием культуры. У этнических групп, стоящих на разных стадиях модернизационного процесса, толерантность может заметно отличаться. Более традиционные группы, как правило, менее толерантны к представителям иных групп.

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

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

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

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

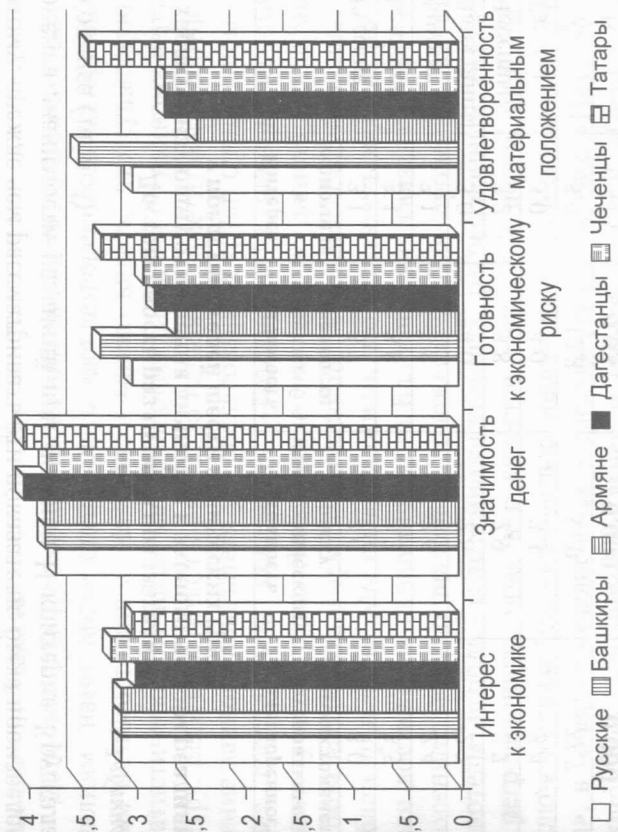


Рис. 1. Средние значения показателей, характеризующих отношения к экономическим реалиям у представителей шести этнических групп

В процессе дальнейшего анализа был осуществлен подсчет средних значений по шкалам, оценивающим экономические пред-

ставления респондентов, а также удовлетворенность материальным благосостоянием. На рис. 1 в виде гистограммы представлены средние значения по параметрам «Интерес к экономике», «Значимость денег и собственности», «Готовность к экономическому риску», «Удовлетворенность материальным благополучием» по шести этническим группам.

На гистограмме видно, что наибольшие средние значения во всех выборках имеет показатель «Значимость денег и собственности». Значения по шкале «Интерес к экономике» находятся на среднем уровне и одинаковы практически у представителей всех групп, принявших участие в исследовании. Значения шкал «Готовность к экономическому риску» и «Удовлетворенность материальным благосостоянием» имеют значительный разброс во всех группах, поэтому, прежде чем рассматривать эти показатели, была произведена оценка значимости различий при помощи Н-критерия Крускала-Уоллиса (табл. 4).

Таблица 4  
Достоверность различий в показателях,  
характеризующих отношения личности к экономическим реалиям  
у представителей шести этнических групп

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

В табл. 4 представлены средние значения по рассматриваемым параметрам и результаты оценки значимости различий по показателям шести групп (оценка производилась с помощью Н-критерия Крускала-Уоллиса).

Из табл. 4 можно видеть, что статистически достоверных различий не обнаружено только по шкале «Интерес к экономике». По параметру «Значимость денег» статистически значимые различия обнаружены, но они не столь существенны. Этот параметр чуть более выражен у татар и дагестанцев по сравнению с представителями других этнических групп.

По шкале «Готовность к экономическому риску» обнаружены высокосignальные межгрупповые различия. На рис. 1 можно видеть, что в наибольшей степени идти на риск ради получения доходов готовы татары и башкиры – для них приемлемая степень экономического риска превышает срединные значения шкалы. Наименьшей готовностью к экономическому риску характеризуются армяне и чеченцы, у них значения данного показателя лежат ниже срединных значений шкалы.

Дополнительно, помимо отношений личности к экономическим реалиям, нами также оценивалась удовлетворенность материальным благосостоянием. Из табл. 4 можно видеть, что существуют статистически значимые межгрупповые различия по данному параметру. Если обратиться к рис. 1, то нельзя не заметить, что соотношение данного показателя у 6 обследованных групп очень напоминает соотношение показателя «Готовность к экономическому риску» у этих групп. Наименьшие значения по данной шкале мы можем наблюдать у армян, дагестанцев, чеченцев, а наибольшие – у башкир и татар. Мы предположили, что готовность идти на риск ради достижения экономического благополучия связана с удовлетворенностью материальным положением. Для проверки данной гипотезы использовался множественный регрессионный анализ. В регрессионную модель в качестве зависимой переменной был включен показатель «удовлетворенность материальным положением», в качестве независимых – следующие параметры: «Интерес к экономике», «Значимость денег и собственности», «Готовность к экономическому риску». Регрессионная модель строилась по данным всей выборки ( $N = 873$ ).

Результаты регрессионного анализа показывают, что из числа отношений личности к экономическим реалиям, с удовлетворенностью материальным положением оказались связаны готовность

к экономическому риску и значимости денег и собственности. Взаимосвязь значимости денег и собственности с удовлетворенностью материальным благосостоянием является отрицательной. То есть если для личности деньги и собственность очень значимы, то ее удовлетворенность своим материальным благосостоянием, скорее всего, будет ниже. Кроме того, подтвердилось предположение о позитивной взаимосвязи готовности к экономическому риску и удовлетворенности материальным положением. То есть материальным благосостоянием будут удовлетворены, скорее всего, люди с высокой готовностью идти на экономический риск.

Таблица 5  
Взаимосвязь удовлетворенности материальным благополучием с отношениями респондентов к экономическим реалиям ( $N = 873$ )

Удовлетворенность материальным благополучием (отклик)	Экономические представления (факторы)		$R^2$
	Значимость денег и собственности $\beta$	Готовность к экономическому риску $\beta$	
Удовлетворенность материальным благосостоянием	-0,15***	0,14***	0,03

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

$\beta$  – стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии;

$F$  – значение критерия Фишера;

$R^2$  – доля дисперсии;

Значение критерия толерантности  $toler = 0,05$ .

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

В табл. 6 можно видеть результаты оценки взаимосвязи социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке русских.

Таблица 6  
Взаимосвязь социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке русских ( $N=226$ )

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

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

Корреляционный анализ показал, что все измерения социального капитала имеют взаимосвязи с отношениями личности к экономическим реалиям и удовлетворенностью материальным благосостоянием. Однако есть измерения, которые имеют большее количество связей, а есть те, которые демонстрируют меньшее количество связей. Наибольшее количество взаимосвязей продемонстрировали сила гражданской идентичности и толерантность к представителям иных групп, наименьшее – доверие и позитивность гражданской идентичности.

Почти все выявленные взаимосвязи положительны, то есть социальный капитал позитивно связан с интересом к экономике, значимостью денег и собственностью, готовностью к экономическому риску, удовлетворенностью материальным благосостоянием. Только одна взаимосвязь носит отрицательный характер – связь толерантности к представителям иных групп со значимостью денег и собственностью. Соответственно можно предположить, что терпимость к другим у русских в определенной степени препятствует стремлению к материальным ценностям. По Р. Инглхарту, это постматериалистский паттерн поведения – принятие иных и снижение значимости материальных ценностей. Однако, возможно, здесь имеет значение и религия – аналогичная связь обнаружена и у ар-

мян (табл. 9), которые, как и русские, являются христианами, но такой связи не обнаружено ни у одной из других 4-х этнических групп, представители которых исповедуют ислам (чеченцы, дагестанцы, башкиры, татары).

Результаты корреляционного анализа, представленные в табл. 7, позволяют отметить, что у башкир показатели социального капитала тоже связаны с отношениями к экономическим реалиям, однако структура связей несколько иная, чем у русских.

Таблица 7

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

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

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

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

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

Из табл. 8 можно видеть, что у татар социальный капитал совершенно по-иному связан с их отношением к экономическим реалиям. Такие измерения социального капитала, как доверие, толерантность, не обнаруживают у татар взаимосвязей с отношениями к

экономическим реалиям. Взаимосвязи обнаруживают характеристики гражданской идентичности. В частности, сила гражданской идентичности положительно связана с удовлетворенностью уровнем материального благополучия. Позитивность гражданской идентичности обнаруживает совершенно неожиданные связи с отношениями татар к экономическим реалиям. В частности, она отрицательно связана с интересом к экономике, а также значимостью денег и собственности.

Таблица 8

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

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

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

Результаты корреляционного анализа отношений личности к экономическим реалиям у армян можно видеть в табл. 9.

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

отношениями к экономическим реалиям. Выявлены положительные связи позитивности гражданской идентичности с готовностью к экономическому риску и удовлетворенностью уровнем материального благосостояния. Выраженность гражданской идентичности у армян (которая, как мы видели, невысока) не обнаруживает взаимосвязей ни с одним из показателей отношений к экономическим реалиям.

Таблица 9  
Взаимосвязь измерений социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке армян (N=111)

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

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

В табл. 10 можно видеть результаты корреляционного анализа измерений социального капитала у чеченцев с показателями их отношений к экономическим реалиям.

Обращаясь к табл. 10, мы обнаруживаем, что с представлениями об экономических реалиях у чеченцев также взаимосвязано доверие и общая толерантность. Умеренный и высокозначимый коэффициент корреляции доверия обнаруживает с интересом к экономике у чеченцев.

Однако особое внимание привлекает тот факт, что ни одна из характеристик гражданской идентичности у чеченцев не обнаружила взаимосвязей с представлениями об экономических реалиях. Такого корреляционного паттерна нет больше ни у одной группы респондентов.

Таблица 10

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

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

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

Если вернуться к табл. 3, в которой представлены средние значения всех показателей социального капитала, то мы видим, что значения показателей «силы» и «позитивности» гражданской идентичности у чеченцев низки. Мы полагаем, что они низки, прежде всего, вследствие политических и военных событий, развивающихся вокруг чеченского народа со времен его депортации Сталиным. Поэтому можно предположить, что действие социального капитала очень связано с социальными условиями – те компоненты социального капитала, которые вследствие внешних причин редуцированы и не выполняют ни одну из своих функций, не способствуют продуктивным экономическим установкам и представлениям.

Как видно из табл. 11, все показатели социального капитала у дагестанцев демонстрируют взаимосвязи с отношением личности к экономическим реалиям. Наибольшее количество взаимосвязей продемонстрировало доверие. Гражданская идентичность обнаружила несколько связей с экономико-психологическими характеристиками личности. Сила (выраженность) гражданской идентичности позитивно связана с удовлетворенностью уровнем материального благосостояния. С ним же взаимосвязана и позитивность гражданской

идентичности, но на уровне тенденции. Позитивность гражданской идентичности продемонстрировала такой же корреляционный паттерн, что и у татар – отрицательную взаимосвязь со значимостью денег и собственностью.

Таблица 11  
Взаимосвязь измерений социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям в выборке дагестанцев (N=129)

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

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

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

Чтобы усилить «мощность» взаимосвязей и выявить тенденции, универсальные для всей поликультурной выборки, был проведен корреляционный анализ данных всей выборки (табл. 12).

В результате было показано, что наиболее «работающим» компонентом социального капитала, т.е. имеющим наибольшее количество взаимосвязей с отношениями личности к экономическим реалиям, является «сила» гражданской идентичности. Таким образом, мы увидели, что сила или выраженность гражданской идентичности выступает ведущим фактором социального капитала для поликуль-

турного государства. То есть сила гражданской идентичности – это и есть тот самый «социальный клей», который может сплачивать поликультурное государство на пути к процветанию.

Таблица 12  
Взаимосвязь измерений социального капитала и отношений личности к экономическим реалиям на эмпирических данных всей выборки этнических групп (N=873)

	Общее доверие	Общая толерантность	Сила GI	Позитивность GI
Интерес к экономике	<b>0,15***</b>		<b>0,10**</b>	
Значимость денег и собственности			<b>0,10*</b>	
Готовность к экономическому риску		<b>0,13***</b>	<b>0,11**</b>	<b>0,10*</b>
Меня устраивает уровень моего материального благосостояния	<b>0,12***</b>	<b>0,10**</b>	<b>0,21***</b>	<b>0,16***</b>

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

Позитивность гражданской идентичности взаимосвязана с готовностью к экономическому риску и удовлетворенностью материальным благосостоянием. В данном случае природа связи довольно очевидна: индивид, имеющий позитивную гражданскую идентичность, готов идти на экономический риск в обществе, стремиться к достижениям, поскольку он доверяет данному обществу. Что касается взаимосвязи удовлетворенности жизнью и позитивности гражданской идентичности, то в данном случае первичной является скорее удовлетворенность материальным благосостоянием, которая ведет к позитивности гражданской идентичности.

Нужно отметить, что из исследования в исследовании, начиная с 2005 года, мы наблюдаем один и тот же феномен, что показатели гражданской идентичности россиян теснее связаны с экономическими представлениями, лучше их предсказывают, чем, например, такой классический показатель социального капитала, как доверие. Таким образом, можно предположить, что если для оптимизации

экономических и бизнес-процессов необходимо доверие, выступающее своего рода «смазкой» для отношений, то для общей экономической активности населения более важным является гармоничное состояние гражданской идентичности, которая выступает в роли «социального клея».

С готовностью к экономическому риску и удовлетворенностью материальным благосостоянием также связана толерантность к представителям иных групп. Следовательно, принятие представителей иных групп (этнических, религиозных, инакомыслящих и др.) может косвенно способствовать экономической активности.

Что касается роли удовлетворенности материальным благосостоянием, то наиболее вероятно, что в данном случае она также является предиктором, а не зависимой переменной. Вероятно, что удовлетворенность материальным благосостоянием способствует общей толерантности к представителям иных групп. Ведь именно в ситуации экономической нестабильности и при неудовлетворенности материальным положением в обществе начинают «работать» центробежные силы, разъединяющие общество.

Относительно доверия — оно, прежде всего, связано с интересом к экономике и эта взаимосвязь высокозначимая. То есть чем выше уровень доверия в обществе, тем в большей степени его граждане начинают проявлять интерес к экономике. Следовательно, это будет способствовать повышению экономической активности населения, и экономика будет «оживать». Кроме интереса к экономике, доверие связано с удовлетворенностью материальным благосостоянием. В данном случае сложно сказать, что предиктор, а что зависимая переменная, но одно ясно точно — доверие сопряжено с удовлетворенностью материальным благосостоянием.

Если обратиться к таблице 12, можно видеть, что со всеми компонентами социального капитала взаимосвязана удовлетворенность материальным благосостоянием. Все взаимосвязи позитивны и высокозначимы. Следовательно, можно сделать вывод о том, что социальный капитал и удовлетворенность материальным благосостоянием сопряжены между собой. И при повышении социального капитала общества у людей будет параллельно повышаться удовлетворенность материальным благосостоянием, либо наоборот.

Также обнаружено большое количество взаимосвязей фактора «Готовность к экономическому риску» с компонентами социального капитала. Это говорит о том, что наличие высокого социального капитала в обществе может стимулировать стремление к экономическому риску, а это — экономическая активность и экономическое развитие.

Таким образом, если рассматривать социальный капитал в качестве предиктора, то основными показателями, связанными с социальным капиталом или зависящими от него, являются «готовность к экономическому риску» и удовлетворенность материальным положением. То есть можно предположить, что социальный капитал способствует готовности идти на риск и удовлетворенности материальным благополучием. По всей видимости, социальный капитал неявно обеспечивает людям определенную защиту и, обладая им, они готовы идти на риск ради повышения доходов. Очень важное значение имеет тот факт, что на всей выборке (873 чел.) абсолютно все измерения психологической структуры социального капитала взаимосвязаны с показателем удовлетворенности материальным состоянием. На данном примере видна основная функция социального капитала, которая заключается в том, чтобы способствовать удовлетворенности материальным благосостоянием и обеспечивать психологическое благополучие личности.

Тем не менее, важно не упустить из вида, что по своему размеру коэффициенты корреляции невелики и не превышают 0,2. Это говорит о том, что связь социального капитала и экономических установок, представлений опосредована большим количеством промежуточных факторов, которые оказывают влияние на данную взаимосвязь. В своем исследовании мы как бы оставляем данные факторы «за скобками», поскольку невозможно их учесть. Тем не менее, можно четко ответить на вопрос что связь социального капитала и феноменов экономического сознания личности существует.

Обращая внимание на направление выявленных связей, мы видим, что на общей выборке все взаимосвязи компонентов социального капитала и различных отношений личности к экономическим реалиям положительны. Таким образом, можно сказать, что социальный капитал способствует формированию позитивных по своей направ-

ленности экономических установок и представлений. Можно также высказать предположение, что через влияние на экономические установки и представления социальный капитал оказывает влияние на экономическую активность населения. При анализе взаимосвязей социального капитала и экономических представлений, отношений личности к экономическим реалиям среди представителей различных этнических групп, практически все взаимосвязи также положительны. Я говорю «практически», поскольку у русских и армян выявлена отрицательная взаимосвязь такого показателя социального капитала, как «толерантность к представителям иных групп» и значимости денег и собственности. По всей видимости, это в своем роде «христианский» паттерн. Терпимость к другим, принятие других, сопряжено с нестяжательством, с отсутствием стремления обладать чем-то в ущерб другим. У других, мусульманских народов, толерантность либо не связана отношениями к экономическим реалиям (башкиры и татары), либо наблюдаются положительные связи, в частности, толерантности с интересом к экономике у чеченцев и готовности к экономическому риску у чеченцев и дагестанцев. Видимо, отношения толерантности и взаимопринятия создают такую атмосферу, в которой легче идти на экономический риск.

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

Также обращает на себя внимание то, что характеристики гражданской (российской) идентичности у чеченцев (выраженность и позитивность гражданской идентичности), которые имеют очень низкие значения, не связаны с отношениями к экономическим реалиям и удовлетворенностью материальным благополучием. Таким образом, можно отметить, что «сниженные», «редуцированные» компоненты социального капитала могут оказывать слабое влияние на отношения личности к экономическим реалиям и ее экономические представления или не оказывать его вообще.

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

### Выводы

1. Уровень доверия представителей шести этнических групп, проживающих в различных регионах России, довольно низок, и различия между этническими группами очень малы. Таким образом, можно сделать вывод, что в целом по стране доминирует некоторая тенденция к невысокому уровню доверия, которая в целом сохраняется независимо от этнической группы.

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

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

4. У русских и армян выявлена отрицательная взаимосвязь такого показателя социального капитала, как «толерантность к представителям иных групп» и значимости денег и собственности. По всей видимости, это своего рода «христианский» паттерн. У других, мусульманских народов, толерантность либо не связана отношениями к экономическим реалиям (башкиры и татары – мусульманские народы центральной России). Либо наблюдаются положитель-



ные связи, в частности, положительные связи толерантности с интересом к экономике у чеченцев и готовности к экономическому риску у чеченцев и дагестанцев (обе этнические группы являются представителями народов Северного Кавказа).

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

6. Позитивность гражданской идентичности взаимосвязана с готовностью к экономическому риску и удовлетворенностью материальным благосостоянием. В данном случае природа связи довольно очевидна – индивид, имеющий позитивную гражданскую идентичность, готов идти на экономический риск, стремиться к достижениям, поскольку он доверяет данному обществу и чувствует защищенность в нем.

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

8. С 2005 года исследования демонстрируют один и тот же феномен: показатели гражданской идентичности россиян теснее связаны с экономическими представлениями, и лучше их предсказывают, чем, например, такой классический показатель социального капитала, как доверие. Возможно, для общей экономической активности населения государства, более важным является гармоничное состояние гражданской идентичности, которая выступает в роли «социального клея». Доверие, согласно результатам исследования, прежде всего, связано с интересом к экономике.

9. Со всеми компонентами социального капитала взаимосвязана удовлетворенность материальным благосостоянием. Все взаимосвязи позитивны и высокозначимы. Следовательно, можно сделать вывод о том, что социальный капитал и удовлетворенность материальным благосостоянием сопряжены между собой. Вероятно, что

основная функция социального капитала заключается в том, чтобы способствовать удовлетворенности материальным благосостоянием и обеспечивать психологическое благополучие личности.

### Литература

1. Бусова Н.А. Культурные корни социального капитала // Социологические исследования. 1999, № 8. С. 144–148.
2. Лебедева Н.М., Татарко А.Н. Ценности культуры и развитие общества. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. – 527 с.
3. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М., 2008.
4. Степаненко В.Л. Социальный капитал в социологической перспективе: теоретико-методологические аспекты исследования // Социология: теория, методы, маркетинг. 2004, No. 2. P. 24–41
5. Фукуяма Ф. Доверие. М., 2006.
6. Aldridge S., Halpern D., Fitzpatrick S. Social Capital: A Discussion Paper. London, England: Performance and Innovation Unit, 2002.
7. Allic J., Reallo A. Individualism-Collectivism and Social Capital // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2004. 35(1). P. 29–49.
8. Bowles S., Gintis H. Social Capital and Community Governance // The Economic Journal. 2002. Vol. 112. P. 419–436.
9. Coulthard M, Walker A., Morgan A. Assessing people's perceptions of their neighbourhood and community involvement, Part 1. London: Health Development Agency, 2001.
10. Day R.E. Social capital, value, and measure: Antonio Negri's challenge to capitalism. Journal of the American Society for Information Science and Technology. 2002. Vol. 53. P. 1074–1082.
11. Halpern D. Moral values, social trust and inequality: can values explain crime? British Journal of Criminology. 2001.
12. Hofstede G. Culture's consequences: International differences in work-related values. Beverly Hills, CA, 1980.
13. Inglehart R., Baker W. Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values // American Sociological Review. 2000. Vol. 65 (February: 19–51). P. 19–50.
14. Israel G., Beaulieu L., Hartless G. The influence of family and community social capital on educational achievement // Rural Sociology. 2001. Vol. 66: 43–68.