

ОЛЕГ ДЕМКИВ,

кандидат социологических наук, научный сотрудник Института социологии НАН Украины, ассистент кафедры истории и теории социологии Львовского национального университета им. Ивана Франко

ЛИДИЯ КОНДРАТИК,

ассистент кафедры истории и теории социологии Львовского национального университета им. Ивана Франко

Экономическая мораль украинского общества в общеевропейском и внутрирегиональном измерении¹

Abstract

In search of a conceptual framework of the study of economic morality the authors have decided on theoretical and methodological foundations of neoinstitutionalism, social capital theory, critical works on the sociology of deviant behavior, and differentiation between high and ordinary morality by P.Berger and T.Luckmann.

Economic morality is explained as a stable ingrained complex of behavioral imperatives that organize social reality within the dichotomy structure imparting complementary symbolical meaning to social interaction in the sphere of economy.

This inquiry is based also on the reinterpretation of the phenomenon of morality, as well as on the Durkheim's principle of the differentiation between norm and deviation according to the statistical occurrence of specific forms of social behavior.

¹ Авторы выражают искреннюю благодарность Е.Головахе, А.Горбачику, И.Кононову, Н.Черныш, В.Сусаку и В.Середе, без чьих комментариев и доброжелательной критики это исследование было бы невозможно.

Введение

Понятие “экономическая мораль”, вынесенное в название этой статьи, вне сомнения, безупречно по ряду причин, в частности из-за сложности социологического исследования этической проблематики. Эта сложность весьма четко отмечалась в работе российского социолога Г. Батыгина “Почему невозможна социология морали” [1]. Ряд аргументов подтверждает “невозможность” социологического исследования морали. Наиболее весомый среди них заключается в том, что носителем морали обычно является “я” или, наконец, “мы”, а носителем аморали — “они”. Данная особенность человеческой психики, на которую указывает Г. Батыгин, столь же универсальна, сколь универсален механизм, на основании которого о поступках других люди судят по результатам, тогда как о своих действиях — по мотивам. То есть социология морали якобы невозможна...

Научная валидность понятия “экономическая мораль” вызывает сомнение и в контексте длительной и незавершенной дискуссии о роли ценностных ориентаций в экономической деятельности индивида и соотношении ценностно-нормативной системы общества с его экономической эффективностью, — в контексте, настолько широком, что даже беглый обзор выходил бы далеко за формат данного исследования. Заметим лишь, что в рамках этой дискуссии звучали и такие интерпретации, согласно которым понятие “экономическая мораль” представляет собой научно несостоятельную попытку впрячь в одну телегу “коня и трепетную лань”. В то же время уже само наличие социологической рефлексии по поводу морали дает основания ставить вопрос о том, каким образом социология морали все-таки возможна.

Нашей целью является, во-первых, переформулирование понятия “экономическая мораль” в поддающихся социологическому исследованию категориях и конструирование соответствующих теоретико-методологических рамок изучения данного явления и, во-вторых, применение указанной теоретической конструкции в обработке эмпирического материала, а именно данных “Европейского социального исследования” (волна 2004–2005 годов)¹. Заметим, что находки, обнаруженные в рамках нашего исследования, особенно в его эмпирической части, имеют характер гипотез и могут быть подтверждены или опровергнуты только на основании лонгитюдных исследований и верификации их результатов с привлечением широкого спектра социологических методов.

Каким образом возможна социология экономической морали?

Мораль... это то, как люди хотели бы, чтобы функционировал мир, тогда как экономика — это то, как он на самом деле функционирует.

С.Д. Левит, С.Дж. Дабнер [3, с. 13]

¹ Далее — ЕСС 2004–2005 [2]. База данных исследования доступна благодаря Норвежской службе базы данных по социальным наукам (The Norwegian Social Science Data Services). Руководитель проекта — профессор Лондонского университета Р.Джоуэл.

...Правила рынка функционируют только тогда, когда существует моральный консенсус, поддерживающий их.

Дж.Ратцингер [4, с. 200]

Цитаты, выбранные для эпиграфа, представляют противоположные позиции в оценке соотношения ценностно-нормативной системы общества с его экономической эффективностью. Первый эпиграф — цитата из книги, признанной Американской ассоциацией распространителей книг бестселлером 2006 года, является замечательным образцом того, что В.Радаев назвал экономическим империализмом, имея в виду распространение объяснительных моделей и методов экономической науки на другие, нетрадиционные для нее, объекты исследования [5, с. 6], или образцом использования экономического подхода с целью создания “теории всего” [6, с. 169]. Авторы указанной работы придерживаются доминирующих в западной и, даже в большей мере, в отечественной экономической теории и практике представлений об экономическом поведении индивидов как подверженном влиянию факторов, доступных для измерения при помощи инструментария экономической науки. Как замечает по этому поводу отечественный исследователь В.Леонов: “Оперируя четко калькулируемыми категориями дохода и прибыли, экономисты, как правило, рассматривают вопросы мотивации с чисто прагматической стороны ... в основу экономической теории был заложен постулат о том, что абсолютное большинство людей руководствуется утилитарными стимулами, порожденными необходимостью удовлетворения материальных потребностей” [7, с. 135].

Вторая цитата заимствована нами из сочинения кардинала Джозефа Ратцингера, больше известного под именем Папы Римского Бенедикта XVI, датированного 1986 годом и известного как один из текстов, повлиявших на формирование современной социальной доктрины католической церкви. Временной отрезок между публикацией двух текстов составляет 20 лет, что является хорошей иллюстрацией продолжительного и незавершенного характера упомянутой дискуссии. Вместе с тем, полагаем, если мы метафорически сравним экономическую теорию и теологию, — а именно к этим дисциплинам имеют отношение указанные труды, в их видении взаимосвязи ценностно-нормативной системы с экономическим поведением — с гласом вопиющих в пустыне, не слышащих друг друга, а, возможно, и находящихся в разных пустынях, мы будем иметь для этого куда больше оснований, нежели для того, чтобы говорить о наличии настоящей дискуссии, в ходе которой оба спорящих по крайней мере реагируют на аргументы оппонента.

По нашему мнению, местом встречи, или медиатором взаимодействия таких заочных собеседников может стать именно социология. Дело в том, что с момента своего конституирования социология содержала по крайней мере две составляющих, которые, в определенной мере, уподобляют ее, с одной стороны, экономической теории, а с другой — теологии. Такое уподобление, проявляющееся в одновременном существовании и конвергенции в рамках социологии двух традиций, нормативистской и позитивистской, позволяет наладить широкий междисциплинарный диалог, направленный на адекватное познание социальной реальности.

Проблематика ценностно-нормативных оснований экономической эффективности общества в контексте интеграционных и дезинтеграционных процессов, протекающих в нем, была одной из центральных в классической социологии. Как отмечает по этому поводу Н.Луман, ведущий представитель классической социологии Э.Дюркгейм “сразу воспринимал эту дисциплину как призванную рассматривать вопросы адаптации моральной солидарности к социальным последствиям прогрессирующего разделения труда”, а нормативистская традиция в социологии, связанная с именем этого классика, выражается в следующем императиве: “...принципиальной целью социологии должно быть предложение новых форм моральной солидарности... дело социологии, таким образом, не в том, чтобы придерживаться моральных директив, а в том, чтобы создавать нормы” [8, с. 28]. Более поздние авторы, такие как К.Маркс, М.Вебер и Г.Зиммель, творчество которых до сих пор влияет на траекторию развития современной социологии, были в той или иной мере обеспокоены дезинтеграционными, деморализационными последствиями индустриальных трансформаций в современных обществах и возможностями “реморализации” этих обществ. Неизменное присутствие указанной проблематики в социальной теории со времен ее конституирования как научной дисциплины до наших дней иллюстрирует хотя бы тот факт, что один из наиболее цитируемых современных социологов, З.Бауман, высказывает обеспокоенность тем, что распространение ценностей свободного рынка привело к конкретизации индивидуалистических тенденций и поставило под сомнение социальные и этические основы обществ [9].

Иначе говоря, нормативистская традиция в социологии заключается в том, что нормативность из объекта исследования превращается в один из его методологических принципов. Цитируемый выше Н.Луман отбрасывает нормативизм как методологический принцип, поскольку таким образом “социология приобретает статус суда высшей инстанции”, тогда как “Э.Дюркгейм видит, что это противоречит требованиям свободы... и делает выбор в пользу науки и в ущерб свободе. Такое решение явно неприемлемо сегодня. ... [Даже такая] постановка вопроса неприемлема” [8, с. 28]¹. Следует заметить, что в современной социологии представлены как близкие к Лумановому видению критические интерпретации нормативной ангажированности социологии (эту позицию усиливает общий социальный контекст “отказа от нормативности”, характерный для современных высокоразвитых обществ [10]), так и противоположные представления, наиболее выдающимся сторонником которых является Ю.Хабермас, автор теории коммуникативной демократии, критикуемой постмодернистскими авторами за пропагандирование ценност-

¹ Интерпретация нормы, а значит и морали, у Э.Дюркгейма имеет в своей основе сугубо “статистические” критерии: поведение, наиболее распространено в обществе, не только соответствует норме, но и формирует ее. В этом смысле говорить о нормативизме как методологическом принципе творчества Дюркгейма не приходится. Вместе с тем уровень абстракции, на котором излагает свои взгляды Н.Луман, позволяет ему подняться над вопросами оценки конкретно-политических процессов, а следовательно, определять творчество Дюркгейма как имеющее своим методологическим принципом нормативизм. Идеи Э.Дюркгейма, как и вся дальнейшая социологическая традиция, тяготеют к конкретно-управленческим проекциям, а императивом для них выступает всеобщее благо, с необходимостью требующее ценностной ангажированности от исследователя, желающего видеть прикладные результаты своих научных поисков.

но-нормативного диктата доминирующих в обществе групп и, соответственно, эксклюзии маргинальных групп [11, с. 328]. Так или иначе, наличие очерченного выше дискуссионного поля уже служит достаточным доказательством существования нормативистской традиции в рамках социологии. Собственно нормативистская социологическая традиция как проекция в научную сферу того, “как люди хотели бы, чтобы функционировал мир”, позволяет надеяться на возможность успешного междисциплинарного диалога (и даже взаимного обогащения, что будет продемонстрировано ниже) с такой крайне нормативистской дисциплиной, как теология.

Междисциплинарный диалог социологии и экономической теории имеет не менее насыщенную и сложную историю, некоторые факты из которой недооцениваются современными представителями обеих дисциплин. Как отмечает А.Сэйер, классическая политическая экономия акцентировала важность моральных факторов, а не инструментальной прагматической рациональности в конституировании экономических систем; она интерпретировала экономическое действие как переплетающееся с неэкономическими социальными отношениями и укорененное в них¹. Доказательством этого тезиса А.Сэйер считает, в частности, то, что один из основателей свободнорыночной модели организации экономики и классической идеологии либерализма Адам Смит вместе с тем является автором труда “Теория моральных чувств”, который сам Смит считал своим самым важным произведением [12]. Со временем в рамках политической экономии произошел генезис, обусловленный рождением современной экономики, центральным моментом которой являются формальные институты и формализованное взаимодействие. В итоге сформировалась идея автономности и внутренней логики экономического действия, в своем логическом продолжении породившая идею об адекватности экономического подхода к анализу социального действия вообще.

Отдельное поле дискуссии в междисциплинарном экономико-социологическом дискурсе касается аргументации и контраргументации указанного тезиса. Если применительно к традиционной экономической теории такими образцами служат упомянутые выше попытки создания “экономической теории всего”, то социологическую контраргументацию представляет, в частности, работа М.Зафировски “Тщательное рассмотрение экономического подхода к человеческому поведению: обзор аргументов в пользу автономности социального действия” [13]. Как считает автор, недостатком экономического подхода к социальному поведению является то, что он распространяет объяснительную способность экономических факторов на те поля социальной реальности, существование которых определяют другие, неэкономические структуры. Детализируя мысль автора, целесообразно обратиться к интерпретации, согласно которой понятие “социальная структура” касается как “правил” (Э.Гидденс) и “ментальных структур” (П.Бурдьё), так и “ресурсов” (Э.Гидденс) и “мира объектов” (П.Бурдьё). И в первом, и во втором толковании “правила” и “ментальные структуры” являются культурными и символическими формациями микро- и макроуровня (они ограничивают акторов “внутренне”), а “ресурсы” и “мир объектов” структуриру-

¹ Термин “укорененность” (англ. — *embeddedness*) ввел в научный оборот М.Грановеттер, представитель неинституционалистского направления современной экономической социологии, о котором речь пойдет дальше.

ют социальное действие индивидов извне. Собственно, одним из перспективных теоретических подходов в дальнейшей концептуализации предмета нашего исследования является теория социальной топологии П.Бурдье с его вниманием к факторам развертывания социальной реальности, воспринимающимся через рядопологающую категорию “капитал”. Именно в рамках теории социальной топологии представляется теоретическая интерпретация, описывающая и относительную автономность разных полей социальной реальности, и сложную их взаимосвязь через устойчивые, воспроизводящиеся механизмы конвертации разных форм капитала.

Наряду с очерченной выше дискуссией в рамках так называемой новой экономической социологии формируется встречный по отношению к экономическому империализму (в плане распространения на нетрадиционные предметные поля) и противоположный по смыслу неинституциональный подход. Своими истоками этот подход восходит к классической социологии, в частности веберовской универсальной классификации типов социального действия, понятий “резидуи” и “деривативы” В.Парето, которые можно интерпретировать как первые попытки социологической экспансии в сферу экономической теории. Приведенные примеры в какой-то мере легитимизируют использование понятия “экономическая мораль”, однако упомянутая дискуссия далека от завершения. Один из представителей новой экономической социологии Л.Тевено по этому поводу замечает: “Противопоставление понятий “социальная норма” и “рациональность” разделяет социологов и экономистов на два противоборствующих лагеря, отличающихся способами описания человеческого поведения... это противоборство обуславливает их взаимное игнорирование и попытки раздела зон влияния” [14, с. 89].

Иначе говоря, междисциплинарность в изучении экономического поведения пока что, за немногочисленными исключениями, ограничивается маркетинговыми исследованиями, которые, впрочем, представляют собой скорее поверхностное и “беспроblemное”, но столь же лишенное настоящего междисциплинарного диалога заимствование наработок, в данном случае методов, одной дисциплины со стороны другой¹. Как отмечает по этому поводу К.Тригилья: “Современная экономическая политика может варьировать от модели *laissez-faire*² до [одобрения] вмешательства государства. Однако обе эти ориентации разделяют общее видение экономического поведения: ... [которое] касается самодостаточных и социально изолированных акторов. Роль социальных отношений и социальных сетей ни в коем

¹ Следует признать, что определенные методологические проблемы в исследовании экономического действия являются общими для экономической теории и социологии. Исследуя индивидуальные консьюмеристские предпочтения (экономическая наука) или вообще ценностные ориентации (социология), обе науки склонны рационализировать носителей проблемной ситуации, рационализировать индивидов, воспринимать их ориентации как обязательно непротиворечивые и целостные. Крайностями на оси представлений о степени целостности ценностных ориентаций индивидов являются, с одной стороны, образ сознания как потока, полнее всего представленный не в социологии, а в литературе, и созданный такими авторами, как М.Пруст и Дж.Джойс, а с другой стороны, по словам Ф.Ницше, аполлонийский (рациональный, упорядоченный и непротиворечивый) образ сознания респондента или участника экономического взаимодействия.

² Требование невмешательства государства в экономическую жизнь — лозунг фритредеров Англии и Франции (XVIII–XIX вв.).

случае не рассматривается как возможный объект политики” [15, с. 46]. Таким образом, чрезмерно жесткое междисциплинарное деление онтологизирует то, что существует сугубо как идеальный тип — homo economicus, человек экономический. Данный подход вырывает акторов из их структурного контекста, а значит пренебрегает собственно социальной структурой, или, точнее, тем, что М.Грановеттер, один из наиболее влиятельных авторов, представляющих неинституциональный подход в социологии, назвал укорененностью экономического действия в социальные структуры. Следует отметить, что пессимистической интерпретации состояния междисциплинарного диалога по этой проблематике не разделяет, в частности, российская исследовательница М.Шабанова, считающая, что: “Сегодня и среди экономистов растет понимание того, что человек — существо целостное, и представление о единстве его роли как потребителя благ или поставщика труда, абстрагированное от всех иных сторон его жизни, значительно обедняет экономический анализ” [16, с. 12]¹.

Так или иначе, очерченный выше предмет вызвал дискуссию, которая в итоге привела к формированию в рамках западной, прежде всего американской, социологии теоретико-методологической позиции неинституционализма. Именно в рамках этого направления мы склонны искать необходимую теоретическую почву для дальнейшей аппликации понятия “экономическая мораль” в компаративный анализ экономической эффективности разных обществ. В пределах этого направления существует широкий спектр мнений: от позиции одного из основателей математической социологии Г.Уайта с его сетевым детерминизмом до идей П. Ди Маджио, касающихся анализа культурных структур [19]. Вместе с тем ряд общих принципов дает основания применять к этим подходам общий термин и называть их неинституционализмом. Своеобразная интерпретация социальных институтов является базовым основанием для такого объединения. Один из наиболее влиятельных представителей неинституционализма Н.Флигстин, определяя предмет неинституциональных теорий, замечает, что некоторые как социологические, так и экономические теории оперируют термином “поля” для описания ситуации, когда организованные группы акторов совместно определяют свои действия. Предметом неинституционализма является то, как эти поля возникают, стабилизируются и трансформируются. Исследование правил функционирования полей и возникновения комплексов социальных практик, регулирующих функционирование этих полей, и служит центральным предметом неинституционализма во всех его версиях [20, с. 31]. Согласно Н.Флигстину, ряд факторов актуализируют культурное измерение развертывания полей социальной реальности. Поля конституируются в ситуации уже имеющихся социальных практик — формальных или неформальных, девиантных или конвенциональных, институционализиро-

¹ Очевидно, наиболее влиятельными представителями экономической теории, подтверждающими вывод М.Шабановой, являются Г.Мюрдаль и Э. де Сото. Первый из указанных авторов, лауреат Нобелевской премии по экономике, представитель институциональной теории модернизации развивающихся стран, подчеркивал необходимость учета культурно детерминированных ценностных ориентаций в изучении перспектив заимствования отдельных западных институтов и перспектив экономического развития в целом [17]. Второй автор, Э. де Сото, акцентирует важность института права собственности в воспроизводстве относительной бедности и богатства стран мира [18].

ванных, то есть включенных в структуру устойчивого комплекса социальных практик или же нет. Культурно детерминированными можно считать также когнитивные рамки, помогающие индивидам решать, что происходит и что следует делать, и в этом смысле близкие к тому, что имел в виду П.Бурдьё, употребляя понятие *габитус* [20, с. 43].

Итак, возникает вопрос: можно ли интерпретировать экономическую мораль как устойчивую, воспроизводящую систему представлений о приемлемом и неприемлемом, что является “правилом” функционирования экономического поля социальной реальности? Наш ответ на этот вопрос — утвердительный. Мы склонны интерпретировать мораль в целом как одно из “правил”, одну из “ментальных структур”, структурирующих развертывание социальной реальности (как в случае ее соблюдения, так и в случае ее нарушения) через механизмы формального и неформального подкрепления со стороны других структур и действующих индивидов¹.

Мораль в форме императивов, касающихся типичных ситуаций выбора, указывает на способ действия, который может иметь другую, так называемую самореферентную ценность в отличие от выбора, основанного на калькуляции рисков и преимуществ, выгод и потерь в соответствии с моделью *homo economicus*. Здесь речь идет не о том, что мораль как “правило” в неоинституциональном смысле следует понимать исключительно как соблюдение содержания конкретных императивов. Мораль на необходимом научном уровне абстракции следует понимать как устойчивый комплекс поведенческих императивов, организующий социальную реальность в пределах дихотомической структуры, придавая дополнительное символическое значение актам социального взаимодействия.

Понятие морали предполагает возможность размежевания между моральным и аморальным, приемлемым и неприемлемым, а также возможность существования морали более высокого и более низкого уровня. Мы исходим из того, что несовпадение между “высокой” и “повседневной” моралью, в терминах И.Бергмана и Т.Лукмана, — это скорее правило, чем исключение. Вместе с тем существует, так сказать, предел приемлемости таких отклонений, предел, который можно сравнить с гранью между социальной девиацией и патологией — первая играет важную роль в воспроизводстве норм, а вот функциональные последствия социальной патологии несоизмеримы с ее дисфункциональными последствиями, поэтому социальная патология неприемлема не только с точки зрения обыденного или идеологизированного ценностно-ангажированного сознания, но и в плане ценностно-нейтрального научного анализа.

¹ Заметим, что в рамках данного исследования мы не употребляем понятия “мораль” и “нравственность” как разные по значению, что соответствовало бы философской традиции, начало которой положил Г.В.Гегель. Основания для этого дает сам украинский язык, в котором отсутствует размежевание, адекватное размежеванию между русским “мораль” и “нравственность”. Для обозначения различия между общественным и индивидуальным, между исторически сформированной системой представлений о нормах поведения, характерной для общества в целом (как характерная для общества в целом суперкультура) и субъективно-индивидуальными представлениями о нормах поведения мы, вслед за И.Бергманом и Т.Лукманом, употребляем понятия “высокая мораль” и “повседневная мораль”.

Таким образом, И.Бергман и Т.Лукман указывают на внутреннюю структуру явления морали. Вторым важным моментом в углублении концептуализации экономической морали является анализ внешней структуры этого явления, касающейся носителей моральных ориентаций. В этом смысле мы считаем целесообразным привлечь концепцию групповой морали, разработанную теологом Р.Ниебуром в годы Второй мировой войны. Согласно Р.Ниебуру, стандарты группового поведения, то есть партикулярная мораль, часто противоречат, так сказать, универсальной морали, ведь “группа оказывается более высокомерной, лицемерной, ориентированной на себя и безжалостной в достижении цели, чем индивид”. В современных углубленных версиях концепции утверждается, что “враждебное отношение к индивидам за пределами группы может не только оказаться приемлемым, но и вознаграждаться и быть морально санкционированным... [ведь] межиндивидуальные взаимодействия регулируются моральным кодом, поощряющим честное поведение, направленное на сотрудничество, ... [тогда как] моральные коды, регулирующие межгрупповое взаимодействие, не требуют доброжелательного поведения по отношению к тем, кто не является членами группы”. Групповая мораль заставляет индивидов совершать то, что лучше для их группы, независимо от того, в какой мере могут пострадать находящиеся за ее пределами [21]. В рамках этой перспективы фокус внимания, а с ним и ответственность за действия, свершенные индивидом, переносятся на особенности ментальных структур, в рамках которых действуют индивиды. В этом контексте уместно упомянуть об одной из интереснейших перспектив в современной социологии девиантного поведения, а именно об изучении организационных девиаций. Эта перспектива сконцентрирована на социальных структурах, а конкретнее — на формальных и неформальных организациях, которые в силу таких своих характеристик, как организационная культура, становятся мощной девиантогенной средой¹. Коррупция, сексуальные домогательства на рабочем месте, дедовщина и даже этнические чистки являются объектами внимания под углом зрения этой теоретической перспективы [23].

Безусловно, субъектом социального действия всегда остаются конкретные индивиды. Противопоставление же групповой и индивидуальной морали предполагает два противоположных идеальных состояния: одно — когда индивид воспринимает предложенную или навязанную группой логику, или, иначе говоря, схему нормализации, то есть интерпретации, что позволяет индивиду не проблематизировать нарушение нормы. Другое идеальное состояние — когда индивид не ощущает непосредственного давления группы. Первое состояние снимает с индивида ответственность за его поступки, что противоречит, например, утверждению экзистенциалистов о том, что человек свободен всегда, ведь всегда может выбирать, по крайней мере, жить или умереть. Второе из этих идеальных состояний пренебрегает ценностной социализацией, следствием которой является постоянное присутствие в сознании каждого индивида “внутреннего другого”, например ре-

¹ С этой перспективой в исследованиях девиантного поведения созвучна теологическая концепция “социального греха”. Понятие “социальный грех” обозначает те “созданные человеком структуры, которые оскорбляют человеческое достоинство и заставляют людей терпеть угнетение, эксплуатацию и маргинализацию” [22].

ферентной группы. Удовлетворяющей нас интерпретацией групповой морали является та, согласно которой групповые представления о рамках приемлемого поведения настолько существенны, что могут быть эмпирически отделены от представлений, распространенных за пределами группы, что дает основания для предположения о различиях во взаимодействии (в частности в экономическом) в пределах и за пределами своей группы.

Эта перспектива важна для создания целостной концептуализации экономической морали, ведь благодаря концепции групповой морали мы можем включить в теоретические рамки исследования разработки теории социального капитала, которую можно не без оснований отнести к неоинституциональному направлению в современной социологии¹. Концепции групповой морали соответствует размежевание на объединяющий (англ. — *bonding*) и связующий (англ. — *bridging*) социальный капитал, предложенное Р. Патнемом [24]. Объединяющий социальный капитал — термин, описывающий социальные связи в пределах относительно гомогенной группы. В свою очередь, термин “связующий социальный капитал” касается связей в пределах не очень плотной (в разных смыслах — от степени географической близости до степени эмоциональной окрашенности) сети. Такие связи более слабые и более диверсифицированные, однако, как утверждает Р. Патнем, более важные в процессе вертикальной социальной мобильности. Если уровень объединяющего социального капитала позитивно коррелирует с такими характеристиками личностной социальной сети, как сила связей между ее членами, эмоциональная зависимость между ними, плотность сети, то уровень связующего социального капитала отрицательно коррелирует с гомогенностью элементов личностной сети и с ее плотностью [25]. Помимо этих “видимых” характеристик указанных типов социального капитала, у них есть и латентные особенности, представляющие интерес в контексте связи с концепцией групповой морали. Так, объединяющий социальный капитал имеет тенденцию воспроизводить гомогенность группы, способствуя ее закрытости. Иными словами, объединяющий социальный капитал связан с явлением социальной эксклюзии, тогда как связующий может связывать индивидов из разных социальных групп, создавая основы универсальной солидарности в обществе.

Заметим, что апелляции к теории социального капитала встречаются в контексте, подобном тому, о котором шла речь в начале статьи, а именно в рамках дискуссии о социальных факторах индивидуального экономического поведения и экономической эффективности общества в целом. Как отмечает один из бывших руководителей Мирового банка и один из наиболее жестких критиков деятельности МВФ Дж. Стиглиц: позиция игнорирования социальных факторов экономического поведения проявляется в частности в деятельности транснациональных глобальных финансовых институтов. Дж. Стиглиц пишет: “Чиновники... не справились с оценкой социального контекста переходных экономик. Рыночная экономика предполагает множество экономических отношений — обменов. Многие из этих обменов содержат элемент доверия... Если человек не выполняет своих контрактных обязательств, то его могут принудить к этому... Но в странах со зрелыми рыночны-

¹ Ряд исследователей, причастных к формированию неоинституционального направления в социологии, в частности М. Грановеттер, Р. Барт, Г. Уайт, П. Ди Маджио, А. Портес и П. Бурдьё, причастны и к формированию теории социального капитала.

ми экономикой и должным уровнем институциональной инфраструктуры лишь в единичных случаях прибегают к судебному разрешению споров... Экономисты часто называют то, что поддерживает единство общества, “социальным капиталом”... Сосредоточенность МВФ на вопросах макроэкономики, особенно на инфляции, привела к тому, что он отодвинул в сторону вопросы бедности, неравенства и социального капитала” [26, с. 158–159].

В приведенной цитате автор акцентирует внимание на одном из источников социального капитала. Это — доверие, а конкретнее, так называемое сетевое доверие, возникающее в результате действия системы поощрений и санкций в пределах сетевой структуры, которые могут иметь как материальные, так и нематериальные последствия. Однако это не единственный источник социального капитала. Как отмечают А.Портес и Дж.Сенсенбреннер, системное рассмотрение социального капитала указывает на четыре возможных источника его формирования¹. Одним из источников социального капитала упомянутые авторы называют ценностную ориентацию, императив, усвоенный в процессе социализации. Основы социологического исследования этого источника социального капитала заложены в веберовском исследовании протестантской этики и функционалистской теории социализации. Как отмечают А.Портес и Дж.Сенсенбреннер, ценностная ориентация стимулирует поведение, регулируемое не только эгоистическими мотивами, а потому воспринимается как ресурс. Более того, для обозначения этого источника социального капитала А.Портес и Дж.Сенсенбреннер используют термин “моральный императив” [27, с. 1327–1328].

Рассуждения этих авторов дают основания связывать решение ряда проблем теории социального капитала с интеграцией в его концептуализации понятия экономическая мораль. Это, в частности, касается двух аспектов: ценностно-нормативной составляющей социального капитала и его теневой, нежелательной разновидности, которая определяется целым рядом терминов: отрицательный, антисоциальный, неконвенциональный. Интеграция понятия “экономическая мораль” в концептуализации социального капитала, по нашему мнению, может способствовать заполнению этих “белых пятен”. Так, если говорить о ценностной составляющей, то тут общие положения теории социального капитала отсылали к идеальному типу “гражданских ценностей”. Однако гражданские ценности в какой-то степени являются дискуссионным вопросом. Эта дискуссия, в частности, получила отражение в либертарианской философии права и касается коммуни-тарной и либеральной интерпретации гражданских ценностей².

¹ Классификация источников социального капитала содержится в совместной работе А.Портеса и Дж.Сенсенбреннера “Укорененность и иммиграция: заметки о социальных факторах экономического поведения” [27]. Само название этой статьи четко указывает на связь с работой М. Грановеттера “Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности” и позиционирует ее как относящуюся к неоинституциональному направлению в социологии [28].

² Следует отметить, что гражданские ценности — это элемент теории социального капитала, являющегося наименее ценностно нейтральным. Иначе говоря, это именно тот элемент теории социального капитала, который несет на себе отпечаток политического контекста происхождения данной теории.

В рамках исследований по близкой к нашей тематике существует согласие относительно прямой взаимосвязи между уровнем социального капитала и экономическим благосостоянием. Правда, в операционализации социального капитала исследователи либо ограничиваются вопросом о генерализованном доверии, как это делает Д.Гальперн [29], либо, как П.Норрис, отмечают, что такая корреляция в большей мере прослеживается с доверием, а не, например, с сетями добровольных организаций, то есть считают, что общества, в которых люди больше доверяют друг другу, являются обществами с наивысшим уровнем объективного благосостояния [30]. Используя базу данных “Европейского социального исследования” (волна 2004–2005 годов), мы обнаружили, что существует чрезвычайно сильная корреляция между средней по шкале генерализованного доверия и индексом человеческого развития ($r = 0,718$)¹.

Очерченные выше теоретические рамки интерпретации экономической морали могут быть применены в исследовании современного украинского общества. Очевидно, что отклонения (девиации) от обыденной и высокой морали усиливаются в условиях размытости “границ” высокой морали². В современной Украине размытость границ между высокой и обыденной моралью в контексте экономической проблематики обнаруживается, в частности, в дискуссии по поводу декриминализации теневого бизнеса, реприватизации незаконно приватизируемых предприятий, в законодательных инициативах, исключаящих из перечня коррупционных действий получение служащим подарка или денежного эквивалента, не превышающего определенной суммы, и т.п. В отечественной научной литературе неоднозначные по своим социальным последствиям посткоммунистические трансформации в экономической сфере обычно описывают с акцентом на дисфункциональных социальных явлениях и со значительной долей нормативизма и призывов к реморализации экономической деятельности. Пожалуй, наиболее показательна в этом плане статья Е.Суименко, который для описания современного состояния отечественной экономики употребляет такие понятия, как: “уголовная коррумпированность”, “теневая клановость”, “мошенничество”, “хищничество”, “кровавые разборки” [32, с. 190–191].

Нам, к сожалению, неизвестна статистика динамики оценки населением Украины степени приемлемости действий, осуждаемых законом, например коррупционных действий, но мы склонны считать, что украинский опыт в этом плане не является исключительным и не слишком отличается от соответствующего опыта других посткоммунистических стран, по крайней мере по направленности такой динамики. Учитывая это, обратимся к словам болгарской исследовательницы Т.Чавдаровой, отмечающей, что “в Болгарии... коррупция переросла в организационный принцип, продукт развития общества, который одновременно превратился в фактор его развития с собст-

1 Корреляция значима на уровне 0,01.

2 Заметим, что критическая перспектива в исследовании девиантного поведения содержит важные для дальнейшей теоретической интерпретации концепта “экономическая мораль” теоретические и методологические замечания, касающиеся процесса смещения пределов приемлемого, или, по словам И.Бергера и Т.Лукмана, трансформации высокой морали. В этом смысле веховой является работа Г.Беккера “Моральные предприниматели” [31], принесшая ему немало последователей.

венной логикой и динамикой... Общество привыкает к коррупции, коррупция воспринимается населением как нормальный процесс, некая сила, обеспечивающая определенный порядок. В ежедневной практике коррупция всех устраивает, она выступает спонтанным механизмом регулирования ситуации. Проведенные исследования зафиксировали тенденцию легитимации, проявляющуюся в увеличении количества тех, кто открыто признает свою причастность к коррупции” [33].

Концепция групповой морали и соответствующие положения теории социального капитала, по нашему мнению, являются адекватной теоретической перспективой для изучения экономической морали в целом, и в современном украинском контексте они могут быть обогащены теоретической интерпретацией, предложенной ведущим отечественным социологом Е. Головахой в работе “Феномен “аморального большинства” в украинском обществе: постсоветская трансформация массовых представлений о нормах социального поведения” [34]. Один из тезисов ведущего представителя теории социального капитала Р. Патнема заключается в том, что связующий социальный капитал, то есть определенная качественная характеристика социальных связей в пределах гетерогенной социальной сети в наибольшей степени способствует восходящей социальной мобильности в современном американском обществе и в целом в западных обществах. Данный тезис заслуживает, как минимум, верификации применительно к современной украинской действительности, ведь существование неформальной институциональной структуры, дублирующей формальную, является чертой украинского общества, которой нельзя пренебрегать. Внимания заслуживают вопросы, весьма метко подмеченные Д. Старком в его видении двух возможных путей посткоммунистических трансформаций: “от плана к рынку или от плана к клану” [35].

Задача переформулирования понятия “экономическая мораль” в категориях, доступных социологическому исследованию, сформулированная в начале статьи, таким образом, может быть решена с применением очерченных выше теоретических рамок. Существенным дополнением к ним, позволяющим охарактеризовать актуальность темы дальнейших исследований, служит интерпретация взаимосвязи института права (и права как системы формальных норм) и ценностно-нормативной системы общества в работах Н. Лумана и П. Бурдьё. Согласно интерпретации первого из названных авторов, человечество в своем развитии последовательно проходило этапы сегментарной, иерархической и функциональной дифференциации. В современном обществе в целом преобладает функциональная дифференциация, хотя сохраняются также элементы двух первых. В обществах, организованных по принципу иерархической дифференциации, не существует автономной правовой системы. На сферу права в таких обществах решающее влияние оказывает политическая система. Только в условиях функциональной дифференциации политика, религия, экономика, право и наука выделяются как самореферентные системы, каждая из которых развивается по собственной логике. Каждая из подсистем функционально-дифференцированного общества участвует в социальной коммуникации, однако находит собственный способ формирования элементов. Правовая коммуникация существенно отличается от коммуникации в экономической или политической сфере, поскольку система права имеет собственные критерии выделения того, что является предметом коммуникации. Критерием выступает бинарный код “правовое / неправовое”. По мнению Н. Лумана, система права осуществля-

ет мониторинг других подсистем общества. При этом право является нормативно закрытой, но когнитивно открытой системой. То есть право свободно от прямого влияния религии, политики и морали, но способно меняться. Право является “вводимым” (то есть возникающим по воле социальных агентов), а не “данным” как скрижали Завета. Право может реагировать на влияния экономической, религиозной, политической и ценностно-нормативной систем общества, но такое влияние переосмысливается правом в собственных категориях.

С точки зрения П.Бурдьё, позиция Н.Лумана представляет формалистический подход к интерпретации права, характерный, в частности, и для специализированной юридической литературы. В ракурсе формализма, право — это закрытая автономная система, имеющая собственную внутреннюю динамику и свободная от любых внешних влияний. Противоположным формалистскому является инструменталистский подход. В рамках этого подхода, характерного для некоторых направлений социологии, право рассматривается как механизм доминирования правящего класса, хоть и подразумевается относительная автономность правовых институтов. Как считает Бурдьё, ни один из подходов не является адекватным для изучения трансформации содержания правовых норм. Ведь на функционирование юридического поля, по мнению П.Бурдьё, влияют два основных фактора: отношения власти, определяющие структуру поля, и внутренняя логика развития права. Интеграция формалистского и инструменталистского подходов представляется возможной, в частности, на основе положения Н.Лумана о когнитивной открытости системы права. Таким образом трансформация социальных ориентаций в плане приемлемости или неприемлемости конкретных социальных практик в экономической сфере, то есть смещение границ приемлемости, конвенциональности, будет прямо влиять на функционирование и трансформацию института права и конкретное содержание правовых норм. Собственно этим обусловлена еще одна плоскость актуальности нашего исследования.

Рамки конвенциональности в социально-экономических взаимодействиях населения Украины в европейском контексте

В последней части своей статьи мы, во-первых, используем нашу теоретическую интерпретацию на примере данных “Европейского социального исследования” (волна 2004–2005 годов)¹ и осуществим позиционирование украинского общества среди других стран-участниц указанного исследования в измерении пределов конвенциональности в экономических взаимодействиях; во-вторых, верифицируем результаты, сопоставляя их с показателями, сконструированными другими авторами с применением отличных от наших методик². Среди показателей, используемых нами для “внешней”

¹ Подробнее о методологических принципах и инструментарии ЕСИ см.: [2]; см. также: Головаха Є., Горбачик А., Паїна Н. Україна та Європа: результати міжнародного порівняльного соціологічного дослідження. — К., 2006. — С. 5–9.

² Одним из аргументов в пользу обоснованности применения термина “экономическая мораль”, как и одним из толчков к появлению данной статьи, послужило то, что в рамках “Европейского социального исследования” (волны 2004–2005 годов) (далее — ЕСС 2004–2005) целый блок вопросов был посвящен экономической морали.

верификации будут признаваемые “объективными” с позиции традиционной экономической теории.

“Европейское социальное исследование”, подобно всякому масштабному компаративному исследованию, представляет собой ситуацию, когда ради универсальности, масштабности и понятности в любом культурном контексте приходится жертвовать глубиной и всесторонностью исследования конкретных явлений. Не вызывает сомнений то, что включение Украины в список стран-участниц указанного исследования открывает неочевидную возможность для интересных научных поисков, однако ситуация, когда исследователь использует данные уже осуществляемого исследования, несколько меняет традиционный путь самого научного поиска, ведь вместо восхождения от концептуализации к конкретным индикаторам исследователь вынужден принять имеющиеся индикаторы как удовлетворительные. Поэтому примененный ниже способ конструирования интегрированных показателей экономической морали обусловлен существующими в рамках ЕСС 2004–2005 индикаторами.

Прежде чем приступить к конструированию интегрированных показателей экономической морали, сделаем несколько предварительных замечаний. Во-первых, объяснительная способность социогуманитарных дисциплин ограничивается, с одной стороны, сложным характером объекта исследования, а с другой — устоявшимися междисциплинарными делениями. Речь идет о том, что в рамках социологического исследования ученый не может устранить “другие факторы”, то есть не срабатывает принцип “при прочих равных условиях”. Именно поэтому социологии и всем другим социогуманитарным дисциплинам, в отличие от естественных и технических дисциплин, доступен только квазиэкспериментальный метод. Речь идет о том, что существует как минимум три способа объяснения эффективной работы институтов. Первая школа мышления анализирует институциональное строение, законодательство, деятельность политических субъектов, текущую политическую конъюнктуру. Очевидно, что это касается объекта исследования политологии. Второй подход уделяет первоочередное значение социально-экономическим факторам, например ресурсам, доступным отдельным обществам. Этот подход представлен прежде всего экономической наукой и традиционной экономической социологией. Третий подход концентрирует внимание на социально-культурных факторах эффективности институтов. Это подход неонституционализма и теории социального капитала в частности.

Таким образом, существование какой-либо корреляции между социальными явлениями, например между экономической моралью и индексом человеческого развития (как социальной проекцией экономической эффективности общества) не является свидетельством направления и силы причинно-следственных связей между ними; даже наиболее сложные и чувствительные социологические методы не могут преодолеть сомнений в том, что, например, действующая система права и судопроизводства не имеет решающего значения в определении эффективности экономической системы общества. И если на основе ряда исследовательских процедур социолог может признать переменные, так сказать, социального характера несущественными, то когда речь идет о таких возможных факторах экономической эффективности общества, как, скажем, законодательство, наличие или отсутствие ресурсов, влияющих на экономическую деятельность, международ-

ный контекст, место в структуре международных экономических отношений и текущая политическая конъюнктура, то социолог оказывается безоружным, а причинно-следственные связи опять становятся предметом гипотетических суждений.

Сделав указанные замечания общеметодологического характера, перейдем на низший уровень абстракции и заметим, что в случае исследования экономической морали украинского общества именно текущая политическая конъюнктура на момент проведения ЕСС 2004–2005 могла повлиять на результаты опроса. В Украине данное исследование проводилось в первом квартале 2005 года, а именно этот период характеризовался невиданным ростом социального оптимизма и, в частности, таких показателей, как доверие населения к формальным институтам.

Далее обратимся к теоретической базе и методике конструирования интегрированных показателей конвенциональности в экономических взаимодействиях. Во-первых, подчеркнем, что определение указанного интегрированного показателя осуществлялось путем измерения различий между высокой и обыденной моралью. Отсутствие у респондента опыта интересующих нас действий интерпретировалось как соответствие высокой морали, а наличие — как отклонение от нее. Степень распространенности указанного опыта в отдельных обществах интерпретировалась нами как “температура” конвенциональности в экономических взаимодействиях.

В процессе конструирования интегрированного показателя конвенциональности в экономических взаимодействиях мы столкнулись со сложностью, о которой, в частности, писал российский исследователь Г. Батыгин. Автор, обосновывая проблемность социологического исследования морали, приводит пример, который, хотя и связан с данными нерепрезентативного опроса в студенческих группах, указывает на типичное и воспроизводящееся социальное явление. Инструментарий указанного опроса включал следующие вопросы: “Насколько часто вы совершаете аморальные поступки?” и “Насколько часто вам приходится сталкиваться с аморальными поступками других?”. Опрос показал, что большинство аморальных поступков совершают “они”, тогда как “я” совершаю преимущественно моральные поступки [4].

Мы обнаружили, что подобным является и распределение ответов на вопросы, касавшиеся проблематики экономической морали из инструментария ЕСС 2004–2005. Так, отвечая на вопрос о наличии в течение последних 5 лет опыта ситуаций, когда государственные служащие требовали от респондента услугу или взятку за выполнение своих обязанностей, более 32% украинских респондентов подтвердили наличие такого опыта. Вместе с тем, отвечая на “зеркальный” вопрос относительно опыта ситуаций, когда сами респонденты выступали инициаторами подобного взаимодействия с государственными служащими, только 15% декларировали наличие подобного опыта. Таким образом, ответы на эти вопросы представляли собой малоприспособный материал для создания интегрированных показателей. Эта проблема была решена путем перекодирования шкалы ответов на вопрос о наличии опыта конкретных социальных практик в социально-экономических взаимодействиях. Первый вариант остался неизменным, а во второй вошли все другие варианты, предполагавшие наличие опыта конкретного поведения в сфере социально-экономических трансакций (шкала состояла из таких валидных вариантов, как: 1) никогда, 2) один раз, 3) дважды, 4) три

или четыре раза, 5) пять раз или больше). Дополнительными аргументами в пользу такого перекодирования явилось то, что в результате этого значительно возрастает α Кронбаха интегрированных показателей, а также показатели корреляции ИПК1 и ИПК2 с индексом человеческого развития, средним по шкале генерализованного доверия, индексом экономической свободы, индексом восприятия коррупции и индексом демократии Freedom House, что мы считаем свидетельством успешной внешней верификации интегрированных показателей экономической морали. Степень распространенности указанного опыта в отдельных обществах интерпретировалась нами как уровень приемлемости конкретных социальных практик. В рамках данной статьи нас интересовала именно степень распространенности, а значит и приемлемости отдельных социальных действий и практик.

Описывая исследуемое явление, мы считаем целесообразным использовать термин “пределы конвенциональности”. Наиболее распространенным является понимание понятия “конвенциональность” в его взаимосвязи с социально-философской и политологической традицией конвенционализма, в рамках которой, в частности, была разработана теория договорного происхождения государства. В этой статье мы опираемся на иную, менее распространенную, интерпретацию понятия “конвенциональность”, которая обнаруживается в одном из возможных вариантов перевода (с англ. *conventionally* — условно). Речь идет о том, что понятие “конвенциональность” в социологической, а не в политологической интерпретации указывает на степень приемлемости отдельных социальных действий и социальных практик. В этом случае наличие формального соглашения (конвенции) вовсе не обязательно, а приемлемость отдельных социальных действий и практик может определяться обыденной моралью. Иначе говоря, понятия “приемлемость” и “степень конвенциональности” фактически описывают саму характеристику социальной реальности, то есть социальные ориентации, касающиеся отдельных действий и практик. Понятие “конвенциональность” используется нами в силу того, что привносит в анализ фокусирование на необходимости существования определенного уровня консенсуса в отношении приемлемости отдельных действий и практик.

С целью определения границ приемлемости или границ конвенциональности в экономических взаимодействиях мы создали интегрированные показатели конвенциональности в экономических взаимодействиях¹. В соответствии с нашим представлением об экономической морали как устойчивом комплексе поведенческих императивов, касающихся социально-экономических обменов и позиционирующих эти обмены в рамках дихотомической структуры с крайними полюсами, которые можно обозначить как низкий и высокий уровень морали, все множество значимых ответов респондентов интерпретируется как свидетельствующее о высокой или низкой экономической морали респондента. В рамках данной статьи нас интересовала как раз степень распространенности, а следовательно, и приемлемости, социальных практик, свидетельствующих о низком уровне экономической морали. С этой целью на основе ответов на вопросы, касавшиеся наличия та-

¹ Подчеркнем, что в рамках данной статьи речь идет о позиционировании украинского общества среди других стран-участниц ЕСС 2004–2005, а не об абсолютных значениях интегрированных показателей.

кого опыта, были созданы интегрированные показатели на основании средних показателей по ответам на указанные вопросы¹.

Первым шагом конструирования интегрированных показателей конвенциональности в экономических взаимодействиях было то, что из общего перечня вопросов мы отобрали те, в ответах на которые инструментарием ЕСС 2004–2005 предусмотрены идентичные или достаточно подобные шкалы². Согласно нашей теоретической интерпретации и имеющимся индикаторам экономической морали мы сконструировали два ИПК, существенно различающихся по социальному содержанию, в частности по составу участников социально-экономических трансакций. Первый из сконструированных нами ИПК касается социально-экономических трансакций неформализованного характера; второй — социально-экономических трансакций, в которых одной из сторон выступают государственные служащие, то есть представители формального института государства.

Заметим, что тестирование внутренней согласованности интегрированных показателей продемонстрировало, что, во-первых, между всеми показателями, использованными при конструировании ИПК, существует прямая корреляция; во-вторых, α Кронбаха для ИПК1 и ИПК2 составляет 0,4891 и 0,4931 соответственно³. Излагая результаты нашего исследования, мы, во-первых, приведем ранжирование стран-участниц по двум указанным ИПК⁴; во-вторых, осуществим, так сказать, внешнюю верификацию этих показате-

1 Заметим, что в этом случае нас также интересует позиционирование украинского общества среди других стран-участниц ЕСС 2004–2005, а не абсолютные значения экономической морали.

2 Ряд вопросов мы отсеяли, поскольку часть из них касались социальных практик, в разной степени распространенных в странах-участницах ЕСС 2004–2005 по причинам, не связанным с конкретными социальными ориентациями населения этих стран. Так, были отсеяны вопросы, касавшиеся таких социальных практик, как пользование услугами банков и страховых компаний. Отказ от дальнейшего рассмотрения ряда других вопросов был обусловлен ненормальным распределением в ответах на эти вопросы. Например, наибольшее количество респондентов, выбравших альтернативу “Не сталкивался” (в англоязычном варианте анкеты — “No experience”) в ответе на вопрос об использовании наличных денег с целью уклонения от налогообложения, проживают в таких странах, как Эстония, Польша, Украина и Венгрия, то есть в странах с общим опытом посткоммунистических трансформаций, что дает основания, во-первых, предположить существование в этих странах значительного сегмента неформальной экономики, а во-вторых, то, что система безналичных денежных обменов в этих странах гораздо менее распространена, чем в других странах-участницах ЕСС 2004–2005. Таким образом, возникают подозрения о том, действительно ли “сработали” эти вопросы, достаточно ли они адаптированы к конкретным социальным контекстам.

3 В рамках западной компаративистской традиции такие показатели считаются удовлетворительными. Так, ведущие компаративисты современности, П.Норрис и Р.Инглхарт, считают сконструированный ими интегрированный показатель религиозности, для которого α Кронбаха составляет 0,480, достаточно внутренне согласованным и надежным [36].

4 Для удобства визуализации шкала, на которой проранжированы страны-участницы ЕСС 2004–2005 в измерении экономической морали, начинается с 1 (социальным значением начала шкалы является граница, так сказать, высокой морали, за которой начинаются отклонения от нее).

лей, сопоставляя их с интегрированными показателями, сконструированными другими авторами с применением отличных от наших методик (индекс человеческого развития, индекс восприятия коррупции, индекс экономической свободы, индекс политических и гражданских свобод¹), и средней по шкале генерализованного доверия.

Таблица 1

Инструментарий, использованный для конструирования интегрированных показателей границ конвенциональности в социально-экономических взаимодействиях

Интегрированный показатель*	Социальное значение показателя	Инструментарий, использованный в конструировании интегрированных показателей границ в конвенциональности в социально-экономических взаимодействиях
		Как часто в течение последних 5 лет с Вами случалось следующее: 1 2 3 4 5 Никогда Один раз Дважды 3 или 4 5 или больше раз
ИПК1	Степень распространенности и приемлемости социальных практик в неформализованных экономических взаимодействиях	Водопроводчики, строители, автомеханики или другие ремонтники назначали завышенную цену или выполняли лишнюю работу?
		Вам продали продукты, упакованные так, чтобы скрыть испорченные части?
		Вам продали не новую (уже бывшую в употреблении) вещь и быстро обнаружилось, что эта вещь испорчена?
		[Вы] оставляли себе сдачу, полученную от продавца или официанта, зная, что они ошиблись и дали больше, чем нужно?
		[Вы] продавали вещь, использованную раньше, и скрыли все или некоторые дефекты этой вещи?
ИПК2	Степень распространенности и приемлемости социальных практик во взаимодействиях с представителями формального института государства	Чиновники просили Вас об услуге или взятке за выполнение своей работы?
		[Вы] предлагали услуги или взятку чиновникам за выполнение их работы?

* Интегрированный показатель конвенциональности в социально-экономических взаимодействиях

Внешняя верификация интегрированных показателей конвенциональности в социально-экономических взаимодействиях была осуществлена путем сопоставления их с такими показателями, как индекс человеческого развития, средняя по шкале генерализованного доверия, индекс восприятия коррупции, индекс экономической свободы и индекс политических и гражданских свобод, известный как индекс демократии Freedom House.

¹ Этот интегрированный показатель больше известен под названием “индекс демократии Freedom House”.

Приведенные ниже результаты внешней верификации сконструированных нами показателей доказывают, что есть все основания считать ИПК2 надежным социологическим показателем, имеющим высокий уровень корреляции с показателями, которые свидетельствуют о степени экономического и политического благополучия отдельных обществ. Вместе с тем ИПК1 демонстрирует высокий уровень корреляции только с индексом человеческого развития, что требует дальнейшей верификации указанного интегрированного показателя (см. табл. 2).

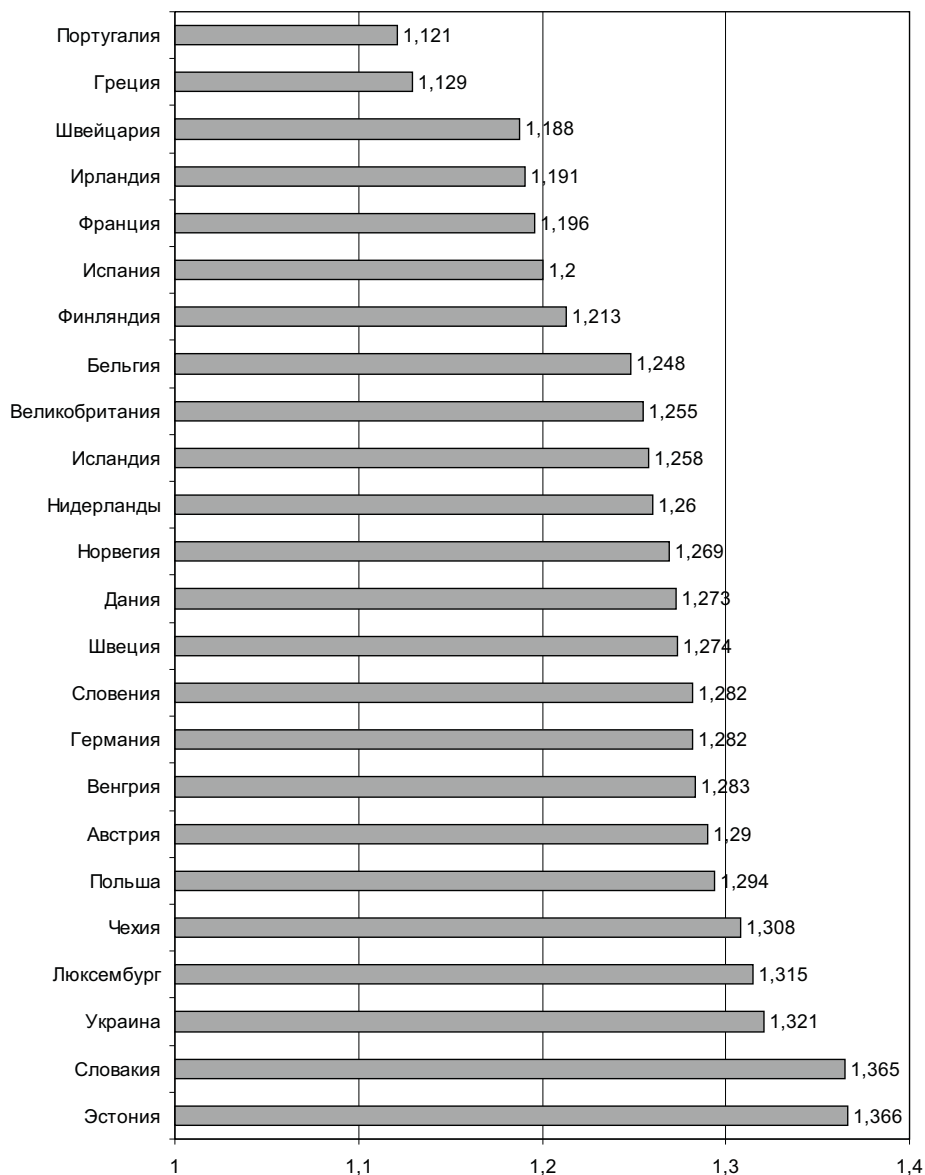


Рис. 1. Ранжирование стран-участниц ЕСС 2004–2005 по ИПК1

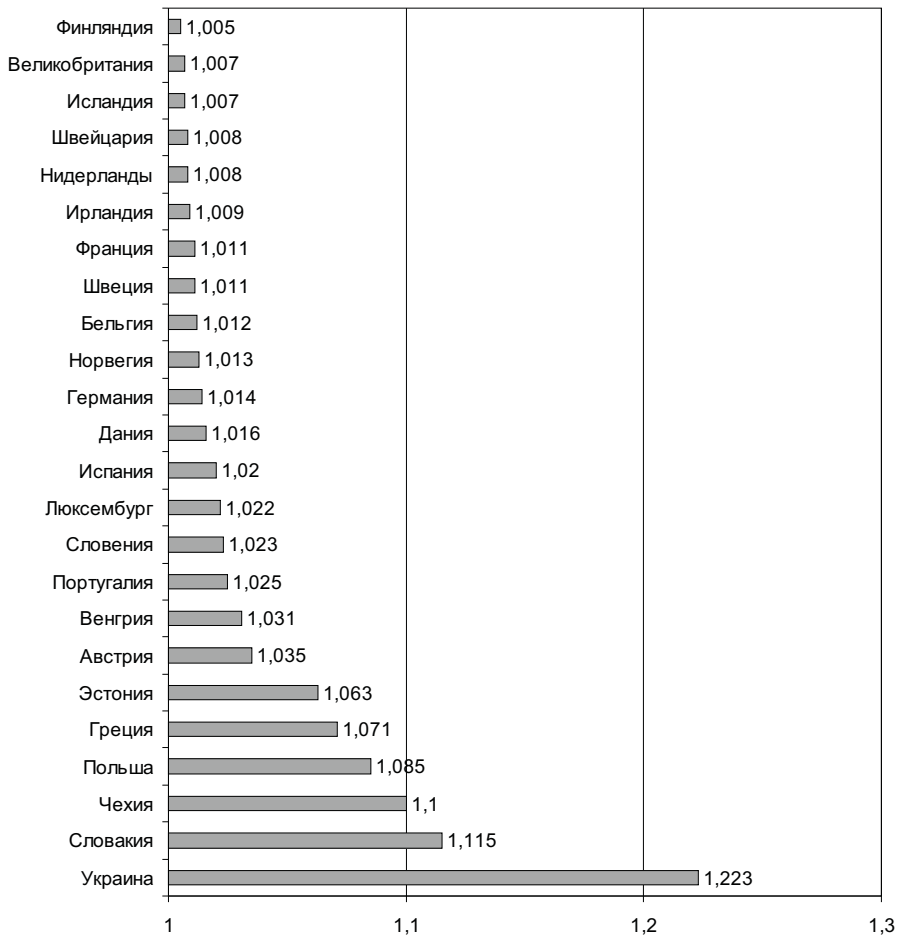


Рис. 2. Ранжирование стран-участниц ЕСС 2004–2005 по ИПК2

Наличие корреляции между двумя или рядом показателей отдельных социальных явлений — необходимое, но не достаточное условие для того, чтобы говорить о существовании причинно-следственной связи между ними. В то же время приведенная выше верификация, по нашему мнению, служит достаточным доказательством того, что уровень экономической морали отдельных обществ — это составная часть так называемой кумулятивной причинности, под которой мы понимаем сложную взаимосвязь социальных явлений, в процессе которой происходит воспроизводство системы благодаря функциям, осуществляемым ее составляющими¹.

¹ Понятие “кумулятивная причинность” в определенной мере соответствует понятию “аутопойезис”, введенному в научный оборот Н.Луманом. В интерпретации этого автора термин “аутопойезис” обозначает организацию элементов системы, в частности социальной системы, в которой ее компоненты обусловлены функционированием самой системы [41].

Таблица 2

**Внешняя верификация интегрированных показателей
конвенциональности в социально-экономических взаимодействиях**

ИПК	Корреляция				
	с индексом человеческого развития [37]	со средней по шкале генерализованного доверия***	с индексом восприятия коррупции [38]	с индексом экономической свободы [39]	с индексом политических и гражданских свобод [40]
ИПК1	-0,446*	нет корреляции	нет корреляции	нет корреляции	нет корреляции
ИПК2	-0,892**	-0,503*	-0,815**	-0,599**	-0,881**

* Значима на уровне 0,05.

** Значима на уровне 0,01.

*** Показатель рассчитывался на основе данных ЕСС 2004–2005.

Результатом практической части нашей статьи явились определенные выводы. Как и следовало ожидать, социальные практики, предполагающие нарушение высокой морали в неформализованных взаимодействиях, значительно более приемлемы во всех странах-участницах ЕСС 2004–2005, нежели социальные практики, связанные с нарушением высокой морали в формализованных социально-экономических трансакциях. Видимо, одним из объяснений этого служит то, что во втором случае речь идет о социальных практиках, наказуемых законом, тогда как в первом — наказанием часто являются лишь неформальные негативные реакции. Следующий вывод таков: в случае ранжирования по ИПК2 можно четко проследить кластеризацию, в рамках которой Украина занимает место рядом с так называемыми новыми европейскими странами, то есть преимущественно посткоммунистическими, недавно присоединившимися к ЕС, и эти места расположены в “хвосте” ранжирования, что свидетельствует о значительных проблемах в сфере формализованной экономической морали в этих обществах и подтверждает интерпретации, высказанные, в частности, в работах авторов, которые на основе теории социального капитала анализировали посткоммунистические трансформации в странах Центральной и Восточной Европы [42; 43].

Украина занимает крайнюю позицию по интегрированному показателю границ конвенциональности в экономических взаимодействиях с представителями формального института государства, тогда как в ранжировании по показателю границ конвенциональности в неформальных экономических взаимодействиях Украина делит последние места с такими странами, как Люксембург, Словакия и Эстония.

Перефразируя М.Булгакова и выходя за рамки академического стиля в область публицистики, можно заметить, что Украина является европейской страной, вот только коррупция ее испортила. Следует подчеркнуть, что уровень распространенности, а значит и приемлемости аморальных социальных практик в сфере формализованного экономического взаимодействия в Украине вдвое превышает соответствующий уровень у ближайшего “преследователя” украинского общества в ранжировании по ИПК2 — Словакии.

Гендерные, возрастные, региональные особенности границ конвенциональности в социально-экономических взаимодействиях населения Украины и их политические проекции

Мы склонны признать сконструированный нами интегрированный показатель границ конвенциональности в экономических взаимодействиях не только приемлемым для компаративного социологического исследования агрегированных социальных систем показателем, но и надежным инструментом изучения обществ как сложных разнородных образований. В завершающей части статьи мы, используя ИПК2, рассмотрим, в каком соотношении находятся представления о границах конвенциональности в социально-экономических взаимодействиях жителей отдельных регионов Украины¹, разных социально-демографических групп и респондентов, позиционировавших себя на шкале идеологических предпочтений. Ранжирование регионов Украины по интегрированному показателю конвенциональности в социально-экономических взаимодействиях (ИПК2) приведено на рис. 3.

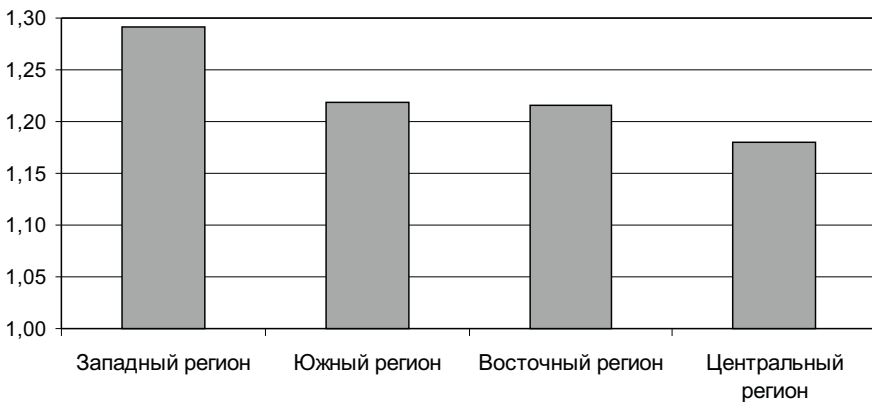


Рис. 3. Ранжирование регионов Украины по средним значениям ИПК2 (более высокий показатель означает большую приемлемость социальных практик, связанных со взяточничеством)

Путем однофакторного дисперсионного анализа мы обнаружили, что различия между средними значениями ИПК2 по регионам статистически значимы на уровне 0,05. Наиболее значимо различие между средними значениями ИПК2 Западного и Центрального регионов (на уровне 0,01). Указанное более высокое соотношение сохраняется и для основных социально-демографических групп населения регионов (см. рис. 4, 5).

¹ Деление Украины на четыре макрорегиона: Запад — Львовская, Ивано-Франковская, Закарпатская, Черновицкая, Ривненская, Вольнская и Хмельницкая области; Восток — Донецкая, Луганская и Харьковская области; Центр — Киев, Киевская, Житомирская, Кировоградская, Полтавская, Сумская, Черкасская и Черниговская области; Юг — АР Крым, Одесская, Николаевская, Херсонская, Запорожская и Днепропетровская области.

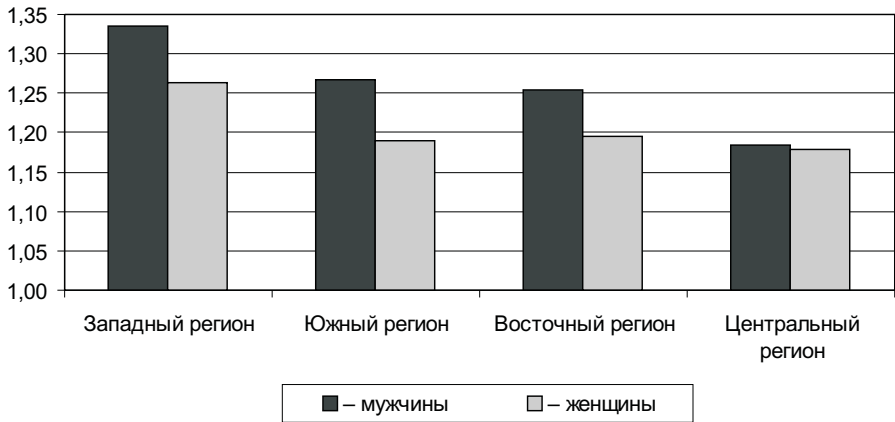


Рис. 4. Среднее значение ИПК2 для мужчин и женщин по регионам Украины (более высокий показатель означает большую приемлемость социальных практик, связанных со взяточничеством)

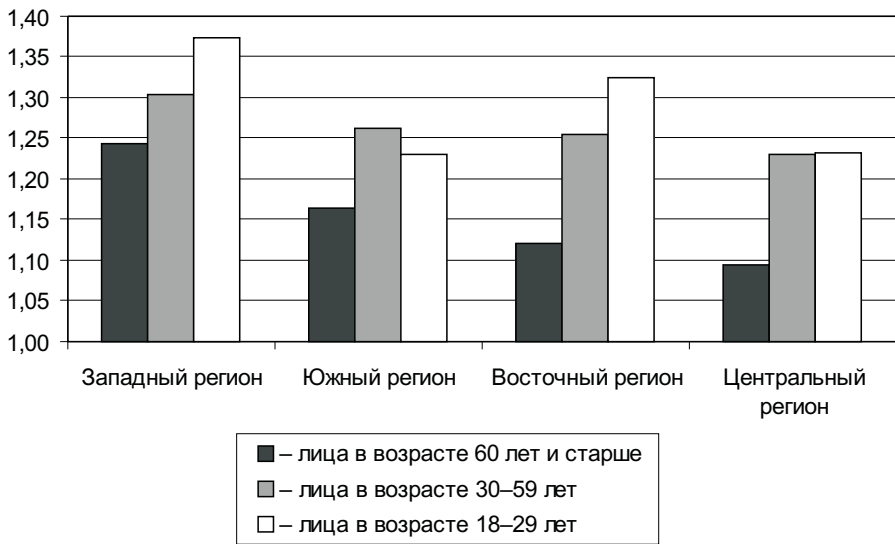


Рис. 5. Среднее значение ИПК2 для респондентов разных возрастных групп по регионам Украины (более высокий показатель означает большую приемлемость социальных практик, связанных со взяточничеством)

Однофакторный дисперсионный анализ указывает на то, что различия между средними значениями ИПК2 для женщин и мужчин статистически очень значимы (на уровне 0,01). Сопоставление средних показателей ИПК2 для мужчин и женщин дает основания для вывода о меньшей склонности представительниц женского пола к социальным практикам, осуждаемым законом. Такова картина во всех регионах Украины. Мы склонны объяснить такие результаты тем, что, во-первых, в украинском обществе до сих пор сохраняется существенное неравенство между мужчинами и женщинами,

проявляющееся во многих сферах: от сферы занятости до представительства в органах самоуправления и политических институтах. Одним из последствий данной ситуации является меньшая вовлеченность женщин во взаимодействия, в которых и осуществляются анализируемые нами социальные практики. Во-вторых, по нашему мнению, нельзя пренебрегать психологическими факторами, которые могут заключаться, в частности, в более высоком уровне конформности женщин, что в данном случае означает законопослушность. Обогащают анализируемую нами картину показатели ИПК2 для возрастных групп.

Однофакторный дисперсионный анализ подтвердил, что различия между факторными значениями ИПК2 для разных возрастных групп статистически значимы на уровне 0,05. Наибольшая статистическая значимость (на уровне 0,01) различий средних значений ИПК2 — между лицами в возрасте 60 лет и старше, с одной стороны, и остальными — с другой. Аналогичной оказалась ситуация и с ИПК1 (см. табл. 3). Наименее расположенными к социальным практикам, считающимся неконвенциональными с точки зрения законодательства или высокой морали, оказались жители Центрального региона Украины в возрасте 60 лет и старше. В свою очередь, наиболее проблемной возрастной группой являются респонденты в возрасте от 18 до 29 лет. Возможный вывод, который сможет быть верифицирован, в частности при помощи качественных социологических методов, заключается в том, что молодое поколение усвоило представления о готовности к вступлению во взаимодействия, связанные с социальной практикой взяточничества, как условие успешной адаптации в мире взрослых.

После анализа соответствующих интегрированных показателей конвенциональности в социально-экономических взаимодействиях для основных социально-демографических групп рассмотрим те же показатели для респондентов, позиционировавших себя на шкале идеологических предпочтений. Инструментарий ЕСС 2004–2005 включает 11-балльную шкалу идеологических предпочтений, на которой “0” означает крайне левые политические ориентации, а “10” — крайне правые. Для всего массива опрошенных в рамках ЕСС 2004–2005 характерна незначительная прямая корреляция между идеологическими предпочтениями респондентов и значением ИПК2¹. Осуществив перекодировку 11-балльной шкалы идеологических предпочтений таким образом, что образовались три альтернативы, названные нами “левые”, “центристы” и “правые”, мы путем однофакторного дисперсионного анализа обнаружили, что различие средних значений ИПК2 тех, кто позиционировал себя по шкале политических ориентаций как “правые” и “левые” статистически очень значимо (на уровне 0,01)². Это означает, что люди, позиционирующие себя как “правые”, в большей мере склонны к неконвенциональным с точки зрения законодательства социальным практикам в экономической сфере, чем “центристы” и “левые”. Визуализация указанной взаимозависимости для украинского общества представлена на рис. 6.

1 В случае украинского общества такая корреляция (между ИПК2 и идеологическими предпочтениями) несколько выше: $r = 0,104$ (значима на уровне 0,01).

2 Разница средних значений ИПК2 для всех вариантов (“левые”, “центристы”, “правые”) значима на уровне 0,05.

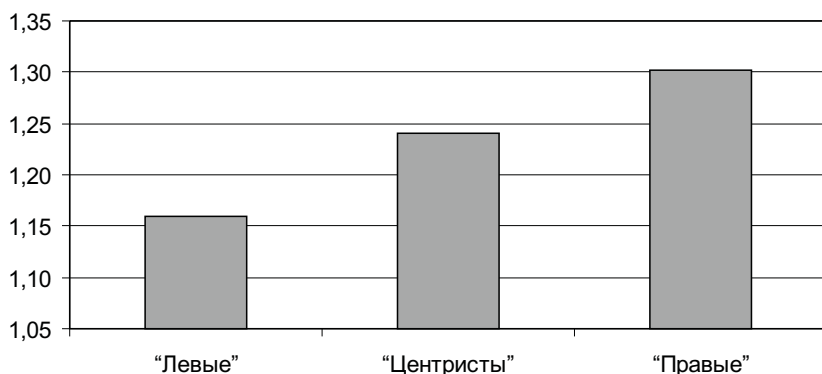


Рис. 6. Среднее значение ИПК2 для украинских граждан, позиционировавших себя на шкале идеологических предпочтений (более высокий показатель означает большую приемлемость социальных практик, связанных со взяточничеством)

Очевидно, наибольший интерес, в связи с остротой политической дискуссии на современном этапе, представляет сравнение интегрированных показателей конвенциональности в экономических взаимодействиях для респондентов, которые декларировали свою поддержку парламентских политических партий. Следует отметить, что существует ряд аргументов “за” и “против” такой постановки исследовательской задачи. Рассмотрим эти аргументы.

С одной стороны, сам характер отечественного политического процесса, или в постмодернистской терминологии, дискурс современной украинской политики отличается значительной степенью закрытости, формальная кодификация норм функционирования политических субъектов (от программ и уставов политических партий до межпартийных и межблоковых соглашений) довольно часто по смыслу не совпадает с реальной деятельностью этих субъектов, а риторика политических лидеров — это своего рода “Эзопов язык”, адекватно понять который не в состоянии тот, кто не является инсайдером в политической системе. В этом смысле евроинтеграционная риторика действующих президента и премьер-министра могут быть очень схожей, однако “раскодирование” этой риторики электоратом очень разное. В итоге ориентации избирателей соответствующих политических партий служат, так сказать, ключом к герменевтической процедуре раскодирования реальной сущности политических субъектов.

С другой стороны, опрос ЕСС 2004–2005 проводился в Украине в первом квартале 2005 года, и предположить, каким образом этот контекст мог повлиять на ответы респондентов, весьма сложно. Так, одна из многих равновероятных в силу их неverifiedности интерпретаций этого влияния такова: тема коррупции и взяточничества была одной из ключевых тем в риторике кандидата в Президенты Украины В.Ющенко. Этот кандидат позиционировал себя и свою политическую силу как не одобряющую указанные явления и преодолевающую их. Соответственно, политические оппоненты этой политической силы маркировались как носители противоположных ценностей и социальных практик. Отсюда вполне возможно, что, отвечая на вопро-

сы, касавшиеся социальных практик коррупции и взяточничества, респонденты Восточного и Южного регионов, которые с высокой степенью вероятности могли быть избирателями политической силы, маркированной как крайне коррумпированная, могли поддаться, так сказать, моральной панике, характерной для украинского общества в тогдашнем контексте, и соответственно откорректировать собственные ответы на вопросы опроса.

Используя изложенные выше результаты, а также некоторые находки, не приведенные в данной статье, мы можем наполнить существенными признаками социальный портрет человека, суждения которого наиболее совместимы с “высокой моралью”. Носителем таких ориентаций, по результатам нашего исследования, является лицо женского пола, жительница небольшого населенного пункта Центрального региона Украины, с невысоким уровнем образования, в возрасте старше 60 лет, электоральные предпочтения которой склоняются к левому краю политического спектра¹. Подобные выводы подтверждает и использование ИПК1, ранее признанного нами нуждающимся в дальнейшей верификации. Совпадение результатов, полученных при помощи ИПК1 и ИПК2, собственно и служит таким верификатором. Следовательно, ИПК1, подобно ИПК2, заслуживает внимания как инструмент социологического исследования границ конвенциональности в экономических взаимодействиях. В следующей таблице, помимо взаимной верификации ИПК1 и ИПК2, приведены отдельные составляющие упомянутого выше “социального портрета” (см. табл. 3).

Таблица 3

**Средние значения ИПК1 и ИПК2
для отдельных групп украинского населения**

Группы		Среднее значение ИПК1	Среднее значение ИПК2
Гендерные группы	Мужчины	1,333	1,256
	Женщины	1,315	1,204
Уровень статистической значимости Различия между средними значениями ИПК для мужчин и женщин		***	**
Возрастные группы	Лица в возрасте 18–29 лет	1,407	1,287
	Лица в возрасте 30–59 лет	1,332	1,261
	Респонденты в возрасте 60 лет и старше	1,264	1,150
Уровень статистической значимости Различия между средними значениями ИПК для респондентов указанных возрастных групп		*	*
Регион проживания	Запад	1,349	1,291
	Центр	1,269	1,180
	Юг	1,360	1,217
	Восток	1,322	1,215

¹ Речь идет о том, что, найдя респондента с такими характеристиками, исследователь с большой степенью вероятности обнаружит в нем респондента, менее всего склонного к неконвенционным, с точки зрения законодательства, социальным практикам.

Уровень статистической значимости Различия между средними значениями ИПК по регионам Украины		*	*
Тип населенного пункта	Крупный город	1,372	1,242
	Пригород или окраина круп- ного города	1,365	1,196
	Небольшой город	1,321	1,238
	Село	1,283	1,198
Уровень статистической значимости Различия между средними значениями ИПК для жителей разных типов населенных пунктов		* ¹	ns
Позиция на шкале идеологических ориентаций	Левые	1,278	1,160
	Центристы	1,352	1,240
	Правые	1,327	1,302
Различие между средними значениями ИПК для тех, кто позиционировал себя на шкале идеологи- ческих предпочтений		*	* ²

* Значимо на уровне 0,05.

** Значимо на уровне 0,01.

*** Незначимо.

Выводы

1. Не очень поддающееся социологической концептуализации и операционализации понятие “экономическая мораль” целесообразно переформулировать с использованием наработок неoinституционализма, теории социального капитала, понятий “высокая и обыденная мораль” (И.Бергман и Т.Лукман), а также Дюркгеймовой интерпретации социальной нормы и отклонения, то есть размежевания их на основе различия в степени статистической распространенности конкретных социальных действий, что дает основания интерпретировать “экономическую мораль” через понятие “границы конвенциональности”, в большей мере социологическое. Последняя составляющая, дополненная интерпретацией механизмов влияния ценностно-нормативной системы на систему формального права (П.Бурдье, Н.Луман, Г.Беккер) довершает сконструированные нами теоретические рамки исследования.
2. В практической части нашего исследования были сконструированы два интегрированных показателя границ конвенциональности в экономических взаимодействиях (ИПК1 и ИПК2). Социальным содержанием первого из них является степень распространенности (а значит, и приемлемости) отдельных социальных действий в неформальных экономических взаимодействиях. Социальным содержанием второго показателя

¹ Наиболее значимо различие средних значений ИПК1 для жителей крупных городов и сел (на уровне 0,01).

² Наиболее значимо различие средних значений ИПК2 для тех, кто позиционировал себя как “левые” и “правые” (значимо на уровне 0,01).

теля служит степень распространенности (а значит, и приемлемости) отдельных социальных действий в экономических взаимодействиях с представителями формального института государства (см. табл. 1). Научную состоятельность указанных показателей мы верифицировали аналитически и статистически. В итоге оба показателя были признаны нами способными указывать на кумулятивную причинность ряда явлений (таких как степень социально-экономического развития, уровень демократии, уровень коррумпированности, степень экономической свободы), которые в сложной взаимосвязи обуславливают качественные характеристики обществ стран-участниц ЕСС 2004–2005 (см. табл. 2).

3. Социальные практики, предполагающие нарушение высокой морали в неформализованных экономических взаимодействиях, значительно более приемлемы во всех странах-участницах ЕСС 2004–2005, нежели социальные практики, связанные с нарушением высокой морали в экономических взаимодействиях с представителями формального института государства. Очевидно, одним из объяснений этого является то, что во втором случае речь идет о социальных практиках, наказуемых законом, тогда как в первом наказанием часто являются лишь неформальные негативные санкции. В ранжировании по ИПК2 можно четко проследить кластеризацию, в рамках которой посткоммунистические страны расположены рядом друг с другом в “хвосте” ранжирования. В ранжировании по показателю границ конвенциональности в неформальных экономических взаимодействиях Украина делит последние места с такими странами, как Люксембург, Словакия и Эстония (см. рис. 1, 2).
4. Результаты нашего исследования в той части, которая касается внутри-украинского измерения границ конвенциональности в экономических взаимодействиях, позволяют в общих чертах очертить “социальный портрет” человека, суждения которого в наибольшей мере совместимы с “высокой моралью” и законодательством. Содержательные черты этого портрета таковы: это — индивид в возрасте более 60 лет, женского пола, проживающий в небольшом населенном пункте Центрального региона Украины и позиционирующий себя в крайнем левом спектре шкалы идеологических предпочтений (см. табл. 3).

Результаты нашего исследования, касающиеся сравнения регионов Украины по интегрированным показателям конвенциональности в экономических взаимодействиях, согласуются с утверждением российского исследователя В.Магуна, который, используя теоретические рамки и операционализацию социальных ценностей израильского исследователя Ш.Шварца, анализирует базу данных ЕСС 2004–2005 и приходит к выводу о том, что “различия между регионами [Украины] существуют, и основными “виновниками” этих различий являются Западный и Центральный регионы... наиболее близкими к Западному украинцам в ценностном плане являются жители Восточных регионов, а наиболее далекими — жители Центральных регионов Украины... ценностной противоположностью для Запада Украины является не Восток, а Центр” [45]¹ (см. рис. 5).

¹ В.Магун, отталкиваясь от теории ценностей Ш.Шварца, анализирует ценностные ориентации населения Украины в европейском контексте. Согласно разработанной

Риском предложить в качестве гипотезы следующее объяснение такого сходства указанных регионов Украины. Согласно концепции организационного поражения Р.Роуза, постсоветские общества представляют собой среду отчуждения и недоверия к формальным институтам. Нам представляется не лишней смысловая интерпретация, согласно которой в Западной и Восточной Украине упомянутое отчуждение от формальных институтов было более глубоким, чем в других регионах Украины. Причины этого, безусловно, разные. Для Западной Украины фактором углубления отчуждения мог быть травматический опыт инкорпорации в единую политическую и культурную систему Советского Союза и Советской Украины, который испытало население этого региона, и вследствие этого опыта отчуждение от политической власти Советской Украины диффузно распространялось на формальные институты вообще. Для Восточной Украины, наоборот, таким фактором стали ускоренные процессы урбанизации и индустриализации, которые наряду с такой же ускоренной ассимиляцией разных этнокультурных групп создавали новую по качеству социальную реальность, где сохранялось очень мало элементов предшествующей социальной организации, а значит не было, так сказать, двойного дна, ростков гражданского общества или запаса прочности, а в условиях позднесоветской неспособности формальных институтов выполнять свои функции эта социальная реальность становилась слишком уязвимой для процессов социальной дезинтеграции¹.

III. Шварцем методике, есть основания выделить десять “латентных мотивационных типов ценностей”: власть (социальный статус и престиж, контроль над людьми и ресурсами); достижения (личный успех через демонстрацию способностей, соответствующих социальным стандартам); гедонизм (чувственное удовлетворение); стимулы (жизнь, полная возбуждения, новизны и вызовов); самостоятельность (независимость во мнениях и принятии решений, творчество, исследование); универсализм (понимание, высокая оценка и защита благополучия всех людей и природы, толерантность); доброжелательность (сохранение и повышение благополучия людей, с которыми человек общается); традиция (уважение к обычаям и идеям, связанным с традиционной культурой и религией); конформность (избегание действий, которые могли бы огорчить других людей, навредить им или нарушить социальные нормы); безопасность (безопасность, гармония во взаимоотношениях и личностная, стабильность общества). Для диагностики каждой ценности респонденту предлагалось 21 описание людей, характеризующихся теми или иными ценностями, и каждый из этих портретов респондент должен был оценить по 6-балльной шкале со следующими вариантами: 1) “очень похож на меня”; 2) “похож на меня”; 3) “достаточно похож на меня”; 4) “немного похож на меня”; 5) “не похож на меня”; 6) “совсем не похож на меня”. Позиционирование регионов Украины по десяти названным ценностным измерениям обнаруживает значительные отличия, причем наиболее полярные отличия демонстрируют Западный и Центральный регионы Украины [45].

¹ Особенности региональных социальных идентичностей, являющихся концентрированным проявлением условий существования конкретных социумов, выходят за рамки предмета нашего исследования. Более глубокое рассмотрение указанной проблематики можно найти, в частности, в работах отечественных исследователей Г.Коржова и В.Сусака. Так, Г.Коржов, рассматривая формирование современной региональной идентичности населения Донбасса, подчеркивает историческую укорененность патерналистских установок, формирование которых началось в досоветские времена в условиях ускоренной индустриализации и урбанизации и углублялось в советский период [46, с. 47], а В.Сусак приходит к выводу об отсутствии существенных различий в патерналистских установках жителей Львова и Донецка [47].

В случае, если эти предположения оправдаются, мы получим подтверждение гипотезы о том, что актуальные для современного украинского общества политико-идеологические противостояния — это результат латентных в прошлом и актуализированных в результате сегодняшней конкуренции политических элит этнокультурных разломов или разломов по ареалам распространенности конкретных типов исторического сознания [44]. То есть эти противостояния отнюдь не обусловлены различиями европейского (в смысле ценностных социальных ориентаций) Запада и Центра, с одной стороны, и евразийского Юга и Востока Украины — с другой.

Вместе с тем у нас есть также основания для формулировки гипотезы, которая, в случае ее подтверждения, опровергает предыдущую. Это предположение заключается в том, что составляющие социального портрета, очерченного выше, указывают на группу населения, являющуюся в наибольшей мере конформной, или, в психологических понятиях, наименее конгруэнтной. Именно эта группа может оказаться в наибольшей степени склонной к самоцензуре на предмет соответствия социальным нормам и предполагаемым ожиданиям интервьюера.

Еще одним, альтернативным изложенным выше, выводом может быть то, что наши результаты указывают на различия фактологических суждений респондентов, принадлежащих к двум относительно полярным группам.

С одной стороны, это преимущественно женщины преклонного возраста с низким уровнем образования, проживающие в небольших населенных пунктах и склонные к левым политическим взглядам. С другой стороны, это молодые мужчины с высшим образованием, проживающие в больших городах и склонные к правым политическим взглядам.

Первая группа, которую мы условно назвали *disadvantaged*, является наименее социально успешной и наименее причастной к неправовым экономическим взаимодействиям. Вторая группа — *advantaged* — является гораздо более социально успешной и в то же время причастной к неправовым экономическим взаимодействиям.

Таким образом, нормативная проблематика, оставаясь релевантной относительно нашего предмета, все же должна рассматриваться наряду с факторами, так сказать, структурного характера.

Нашей целью в рамках данного исследования было не столько продуцирование неопровержимых знаний о предмете нашего исследования, сколько генерация гипотез и поощрение более широкой научной дискуссии. А собственно продуцирование таких знаний, по нашему мнению, может быть только результатом длительных лонгитюдных исследований с привлечением широкого спектра социологических методов. Именно поэтому необходимым условием формулирования надежных выводов исследования границ конвенциональности в экономических взаимодействиях является триангуляция, то есть привлечение, наряду с количественными, качественных социологических методов. В части количественного исследования границ конвенциональности в экономических взаимодействиях необходимо совершенствование и расширение инструментария, а также создание теста на субъективную надежность респондентов.

Литература

1. *Батыгин Г.* Как невозможна социология морали. — http://d.theupload.info/download/uv459g6t45rvcekgyshbt951p3c7zds/batygin_g_s_kak_ne_vozmozhna_sociologija_morali.txt 12.03.07.
2. R. Jowell and the Central Co-ordinating Team, European Social Survey 2004/2005: Technical Report. — L., 2005.
3. *Levitt S.D., Dubner S.J.* Freconomics: a Rogue Economist Explore the Hidden Side of Everything. — N.Y. — P. 242.
4. *Ratzinger J.* Church and Economy: Responsibility for the Future of the World Economy // *Communio*. — 1986. — 13 (Fall). — P. 199–204.
5. *Радаев В.* Новый институциональный подход: построение исследовательской схемы // *Экономическая социология*. — 2001. — Т. 2. — № 3. — С. 5–27.
6. *Hodgson G.* The Approach of Institutional Economics // *Journal of Economic Literature*. — 1998. — Vol. 36 (1). — P. 166–92.
7. *Леонов В.* Социологические аспекты мотивации финансового поведения населения // *Социология: теория, методы, маркетинг*. — 2005. — № 4. — С. 132–146.
8. *Luhmann N.* The Sociology of the Moral and Ethics // *International Sociology*. — 1996. — Vol. 11 (1). — P. 27–36.
9. *Bauman Z.* Liquid Modernity. — S.l., 2000. — P. 240.
10. *Sayer A.* Decommodification, Consumer Culture and Moral Economy // *Environment and Planning: Society and Space*. — 2003. — Vol. 21. — P. 341–57.
11. *Habermas J.* The Structural Transformation of the Public Sphere. — S.l., 1992.
12. *Sayer A.* Moral Economy. — <http://www.lancs.ac.uk/fss/sociology/papers/sayer-moral-economy.pdf> 12.03.2007.
13. *Zafirovski M.* The Economic Approach to Human Behaviour Under Scrutiny: an Overview of Arguments for the Autonomy of Social Action // *Social Science Information*. — 2001. — Vol. 40 (2). — P. 195–240.
14. *Тевено Л.* Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? // *Экономическая социология*. — 2001. — Т. 2. — № 1. — С. 88–123. — www.ecsoc.msses.ru.
15. C.Trigilia answers ten questions about economic sociology // *Economic Sociology*. — 2005. — Vol. 7. — № 7. — P. 44–47.
16. *Шабанова М.* О некоторых преимуществах интеграции экономического и социологического анализа институциональных изменений. Статья 1: Институты, практики, роли // *Экономическая социология*. — 2006. — Т. 7. — № 4. — С. 11–27.
17. *Мюрдаль Г.* Современные проблемы “третьего мира”. — М., 1972. — С.100.
18. *Сото Э. де.* Иной путь: Невидимая революция в третьем мире. — М., 1995. — С.320.
19. *Капусткина Е.* Экономическое сознание и экономическое поведение (Экономико-социологическая секция на Первом Всероссийском Социологическом Конгрессе). 27–30 сентября 2000 г. — <http://www.ecsoc.ru/db/msg/8242> 12.03.07.
20. *Флигстин Н.* Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // *Экономическая социология*. — 2001. — Т. 2. — № 4. — С. 28–56.
21. *Cohen T.R., Montoya R.M., Insko C.A.* Group Morality and Intergroup Relations: Cross-Cultural and Experimental Evidence // *Personality and Social Psychology Bulletin*. — 2006. — Vol.32. — № 11. — P. 1559–1572.
22. *Ragazzi M.* The Concept of Social Sin in Its Thomistic Roots. — http://www.acton.org/publicat/m_and_m/new/article.php?article=9 12.03.07.
23. *Ermann M.D., Lundman R.J.* Corporate and Governmental Deviance: Origins, Patterns, and Reactions // *Corporate and Governmental Deviance: Problems of Organizational Behavior in Contemporary Society* / Ed. by Ermann M.D., Lundman R.J. — Oxford, 2002. — P. 3–53.
24. *Putnam R.* Bowling Alone: the Collapse and Revival of American Community. — N.Y., 2000. — P. 544.
25. *Borgatti S.P.* SOcNET Discussion on the Origins of the Term Social Capital // *Connections*. — 1998. — Vol. 21 — P. 37–46.
26. *Стігліц Дж.* Глобалізація та її тягар. — К., 2003.

27. *Portes A., Sensenbrenner J.* Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action // *American Journal of Sociology*. — 1993. — Vol. 98. — P. 1320–1350.
28. *Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology*. — 1985. — № 91. — P. 481–510.
29. *Halpern D.* Moral Values, Social Trust and Inequality: Can Values Explain Crime? // *British Journal of Criminology*. — 2001. — № 41. — P. 236–251.
30. *Norris P.* Making Democracies Work: Social Capital and Civic Engagement in 47 societies. Paper for European Science Foundation (EURESCO) Conference on Social Capital: Interdisciplinary Perspectives at the University of Exeter. September 2000. — ksghome.harvard.edu/~pnorris.shorenstein.ksg/ACROBAT/ESFSocialCapital.pdf 12.03.07.
31. *Becker H.* Moral Entrepreneurs: the Creation and Enforcement of Deviant Categories // *Social Deviance: Readings in Theory and Research* / Ed. by H.N.Pontell. — Prentice Hall, 1999. — P. 2–7.
32. *Суйменко Є.* В якій Україні ми живемо? Ще одна версія сутності “трансформації” // *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. — 1998. — № 6. — С. 176–194.
33. *Олимтшева И.Б.* Неформальная экономика в постсоветском пространстве: возможности исследования и регулирования. 31 октября — 1 ноября 2002 г. — <http://www.ecsoc.ru/db/msg/8241> 12.03.07.
34. *Головаха Є.* Феномен “аморальної більшості” в українському суспільстві: пострадянська трансформація масових уявлень про норми соціальної поведінки // *Україна-2002. Моніторинг соціальних змін* / За ред. В.Ворони, М.Шульги. — К., 2002. — С. 460–468.
35. *Stark D.* Privatization in Hungary: from Plan to Market or from Plan to Clan? // *Cornell Project on Comparative Institutional Analysis: Working Papers on Transitions from State Socialism*. — N.Y., 1990. — P. 34–35.
36. *Norris P., Inglehart R.* Islam and the West: Testing the “Clash of Civilizations” Thesis. — [ksgnotes1.harvard.edu/.../473e7df53e634fae85256ba300552edd/\\$FILE/Clash%20of%20Civilization%20%232%20sgl.doc](http://ksgnotes1.harvard.edu/.../473e7df53e634fae85256ba300552edd/$FILE/Clash%20of%20Civilization%20%232%20sgl.doc) 12.03.07.
37. Human Development Report. — http://en.wikipedia.org/wiki/Human_Development_Report.html 12.03.07.
38. <http://www.transparency.org/publications/gcr> 12.03.07.
39. <http://www.heritage.org/research/features/index/countries.cfm> 12.03.07.
40. <http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=275> 12.03.07.
41. *Luhmann N.* Social Systems. — www.springerlink.com/index/XH4HR843T713P613.pdf 22.03.2007.
42. *Rose R.* Uses of Social Capital in Russia: Modern, Pre-Modern, and Anti-Modern. // *Post-Soviet Affairs*. — 2000. — Vol. 16. — № 1. — P. 33–57.
43. *Paldam M., Svendsen G.T.* Missing Social Capital and the Transition in Eastern Europe // *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition*. — 2000. — http://www.hha.dk/nat/WPER/00-5_gts.pdf 02.06.2004.
44. *Середа В.* Конструювання образу іншого та історичної ідентичності в Україні і Польщі: порівняльно-текстуальний аналіз шкільних підручників з історії // *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства* : Збірник наукових праць. — Харків, 2003.
45. *Магун В., Руднев М.* Цінності населення України в європейському контексті : Виступ на міжнародній науковій конференції “Соціальний простір і час: цінності, ідентичності, толерантність”. — Київ, 1–2 лютого 2007 року.
46. *Коржов Г.* Региональная идентичность Донбасса: генезис и тенденции развития в условиях общественной трансформации // *Социология: теория, методы, маркетинг*. — 2006. — № 4. — С. 38–52.
47. *Сусак В.* Самоорганизация versus государственный патернализм: сравнительный анализ установок жителей Львова и Донецка (1994–2004) // *Социология: теория, методы, маркетинг*. — 2007. — № 1. — С. 63–73.