

Татарко Александр Николаевич

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСТАНОВКИ И СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: КРОСС-КУЛЬТУРНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ**

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/1/2010/10/55.html](http://www.gramota.net/materials/1/2010/10/55.html)

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

**Альманах современной науки и образования**

Тамбов: Грамота, 2010. № 10 (41). С. 175-186. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/1.html](http://www.gramota.net/editions/1.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/1/2010/10/](http://www.gramota.net/materials/1/2010/10/)

**© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [almanac@gramota.net](mailto:almanac@gramota.net)

УДК 338.222

Александр Николаевич Татарко  
Государственный университет – Высшая школа экономики

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСТАНОВКИ И СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: КРОСС-КУЛЬТУРНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ<sup>©</sup>

*Индивидуальный исследовательский проект № 10-01-0047 «Социальный капитал как фактор психологического благополучия представителей этнических групп поликультурного общества» выполнен при поддержке Программы «Научный Фонд ГУ–ВШЭ»*

### Введение

Формирование и развитие понятия социального капитала в экономике явилось логическим развитием концепции человеческого капитала. Будучи введенным в научный лексикон в 1916 г. Л. Ханифан [3], оно позднее было заимствовано из экономики и переосмыслено в русле других наук. Одним из крупнейших теоретиков социального капитала, не употреблявших, однако, этого термина был А. де Токвиль. В работе «Демократия в Америке он отмечал, что Америка обладает богатым «искусством объединения», т.е. население Америки объединяется для различных целей в добровольные ассоциации. Благодаря этому, правительство не должно навязывать организацию в иерархической (сверху вниз) манере [Цит. по: 11, с. 34-35].

Широкую известность термин «социальный капитал» получил благодаря исследованиям политолога Р. Патнэма [7] и работам социолога Дж. Коулмена, концептуальная статья которого, всесторонне рассматривающая феномен социального капитала вышла на русском языке в 2001 году [2]. П. Н. Шихирев, предлагая социально-психологический подход к анализу феномена социального капитала, отмечает «За время, прошедшее после публикации статьи Коулмена, проблематика, связанная с тем, что называют социальным капиталом, хотя и без упоминания самого термина выдвинулась на одно из первых мест в социальной психологии» [13, с. 21].

Социальный капитал отвечает большинству характеристик экономического капитала: ограниченности, способности к накоплению, ликвидности, конвертируемости, способности к самовозрастанию [8] и даже передаваемости, по крайней мере, на уровне межорганизационных отношений. Способность к накоплению социального капитала является не индивидуальной характеристикой, а особенностью той сети отношений, в которую включен индивид [Там же]. На региональном и общенациональном уровнях социальный капитал порождает условия для экономического роста: облегчает создание новых предприятий, способствует развитию малого бизнеса и предпринимательства, повышает эффективность рынка [9].

Социальный капитал - это совокупность психологических отношений [13], конвертируемых в другие формы капитала. Наличие социального капитала в группе способствует эффективности ее деятельности [2]. Аналогичные процессы происходят на социетальном уровне - в обществе. Общество, имеющее запас социального капитала оказывается более успешным в экономическом развитии [17; 19], люди в таком обществе более здоровы и счастливы [15; 18; 22].

В социальной психологии данное понятие довольно долго использовалось мало, существует очень небольшое количество социально-психологических работ, в которых используется данный термин [4; 5; 6; 13; 16; 20; 24], тем не менее, эмпирические социально-психологические исследования социального капитала, как целостного явления в социальной психологии отсутствуют. При этом феномены, объединяемые понятием “социальный капитал” в социальной психологии изучаются. Однако целостная концепция социального капитала и методология его оценки в социальной психологии на настоящий момент не построена, что делает разработки в русле данной проблематики новым теоретико-эмпирическим направлением в социальной психологии.

Социальный капитал, наряду с другими формами капитала, способствует благосостоянию и конкурентоспособности нации. Помимо этого, согласно данным Р. Патнэма, полученным в США, существует высокозначимая положительная связь социального капитала с хорошим здоровьем, благополучием, ощущением счастья и отрицательная – со стремлением к уклонению от налогов [22]. Высокий социальный капитал общества не только способствует процветанию и повышению благосостояния нации, но и делает ее представителей более гармоничными, благополучными и социально-ответственными.

Р. Патнэм в книге «Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии» определяет социальный капитал как «уходящие в глубь истории традиции социального взаимодействия, предполагающие нормы взаимности и доверия между людьми, широкое распространение различного рода добровольных ассоциаций и вовлечение граждан в политику ради решения стоящих перед сообществом проблем» [7, с. 224].

П. Н. Шихирев, рассматривая феноменологию социального капитала применительно к психологической науке, а также соотношение понятия «социальный капитал» с предметом социальной психологии, отмечал следующее.

«Анализ развития социальной психологии за последние 100 лет позволяет сформулировать следующее представление о ее предмете. Это наука, о роли психологических факторов в социальном процессе, который рассматривается как движение системы социальных связей, осуществляющееся посредством обмена формами (образами, мнениями и т.п.), в которых зафиксированы позиции и ценности участников процесса, их отношение (оценка) к отношению (связи). Ядро этого отношения, равно как и ядро всей психики человека – этические ценности, этические принципы, не зависимо от степени их осознания. Практически все примеры, которыми Коулмен иллюстрирует свою концепцию – это примеры, полностью соответствующие такому пониманию предмета психологии. Качество отношений между родителями и детьми как необходимое условие успехов детей в школе, т.е. качество образования; уровень доверия в производственной группе как условие ее эффективности, качество отношений в студенческих кружках. Из каких основных факторов “самовозрастает” социальный капитал? Поскольку социальный капитал по данному выше определению – качество социальных отношений, то в первом приближении можно выказать гипотезу о том, что он рождается из соединения неких особых качеств отношений между людьми с их жизнедеятельностью» [13, с. 18-19].

Таким образом, несмотря на то, что понятие «социальный капитал» до недавнего времени в психологии не использовалось, феномены, объединяемые данным понятием, такие как доверие, групповая (социальная) идентичность, групповая сплоченность имеют давнюю историю изучения.

На уровне общества социальный капитал значительно связан с этнической культурой общества [3; 12; 14], определенной степени даже определяется ею. Это делает кросс-культурные сравнения социального капитала особенно важными при его исследовании в поликультурном обществе, каким является Россия. Говоря об актуальности исследования доверия (являющегося «ядром» социального капитала) А. Л. Журавлев отмечал следующее «Особое значение для современной социальной психологии имеет *поиск социокультурных детерминант* доверия и недоверия, а также анализ *массовых феноменов* – доверия и недоверия в больших социальных группах. Существующие в этом направлении философские, социологические и экономические работы, в том числе, изучение доверия и недоверия отдельных групп российского населения различным социальным институтам и явлениям, должны получить психологическое обоснование и интерпретацию в ходе эмпирических исследований» [1].

Анализ понятия «социальный капитал» позволяет предложить следующее социально-психологическое определение данного феномена: *это совокупность психологических отношений, способствующих повышению материального и психологического благополучия индивидов и групп не нанося ущерба иным субъектам социальной системы.*

С данной точки зрения коррупционные сговоры, бандитские группы, внутри которых высоки взаимное доверие, сплоченность и высокая групповая идентичность не являются составной частью социального капитала общества, а напротив, снижают его уровень. Существуют различные трактовки такого социального капитала, например, социальный капитал делят на «белый», «серый» и «черный» – сгущая оттенок по мере нанесения ущерба обществу. Исходя из предложенного определения «серый» и «черный» капиталы не являются социальным капиталом общества. Хотя, такая классификация – это всего лишь метафора, не имеющая достаточного основания для научного анализа. В своем определении мы проводим грань между социальным капиталом и некими социальными явлениями, способствующими обогащению узких групп, нанося при этом вред окружающим. Такие явления не могут быть отнесены к сфере социального капитала.

Проанализировав существующие в социологии, экономике, социальной психологии точки зрения на структуру социального капитала, мы полагаем, что наиболее релевантным для психологии измерениями социального капитала общества, являются следующие:

- *доверие;*
- *взаимная толерантность.*

Мы предлагаем рассматривать эти три компонента в качестве основных психологических измерений социального капитала. Кроме того, при анализе социального капитала на макроуровне нам представляется целесообразным включить также в его структуру третий компонент – *гражданскую идентичность.*

Анализ феноменологии социального капитала позволяет сказать, что он имеет 3 основные функции:

- 1) способствует развитию экономики, снижая трансакционные издержки;
- 2) играет важнейшую роль в формировании политической активности и ответственности граждан общества;
- 3) способствует здоровью, психологическому благополучию и удовлетворенности жизни.

В данном исследовании мы сосредоточимся на первой функции социального капитала и рассмотрим, каким образом социальный капитал взаимосвязан с установками на различные виды экономического поведения.

Прояснить различные аспекты влияния социального капитала на экономику без обращения к социально-психологическим методам его изучения невозможно. По сути, социальный капитал – это определенные психологические отношения, и для их изучения необходимо применение социально-психологического подхода. Немаловажно также то, что социальный капитал поликультурного общества (каким является Россия), где живут представители различных культур, конфессий, имеющие различную историю и этногенез, может иметь свои особенности.

Ранее мы рассматривали, каким образом связан социальный капитал с экономическими представлениями (Лебедева, Татарко, 2009). В рамках данного исследования рассмотрению подлежала взаимосвязь измерений социального капитала и сценариев экономического поведения у представителей различных этнокультурных групп.

**Цель исследования:** изучение влияния социального капитала на экономическое поведение.

**Объект исследования:** социальный капитал на макроуровне (уровне общества).

**Предмет исследования:** взаимосвязь психологических измерений социального капитала и установок на различные виды экономического поведения.

**Теоретическая гипотеза исследования:** социальный капитал взаимосвязан с установками на различные виды экономического поведения, и данная взаимосвязь опосредована культурой.

### Методика

#### 1. Методики оценки социального капитала

В данном случае оценке подлежали следующие параметры: а) воспринимаемый социальный капитал; б) уровень межличностного доверия; в) характеристики гражданской идентичности (позитивность и выраженность); г) толерантность к представителям иных групп.

а) *Воспринимаемый социальный капитал* (методика В. И. Чиркова). Данный показатель рассчитывался как среднее арифметическое пяти вопросов, позволяющих оценить социальный капитал личности в разных сферах. Респондентам предлагались следующие варианты поведения: «доверять друг другу», «вести себя уважительно друг по отношению к другу»; «относиться к окружающим людям как к равным»; «быть готовым поделиться материальными вещами»; «быть готовым разделить мысли, идеи, чувства других людей, нуждающихся в этом»; «стремиться понимать и поддерживать других людей». Необходимо было оценить типичность этих вариантов поведения для окружающих респондентов людей по 5-балльной шкале (от 1 – «совсем не типично», до 5 – «очень типично»).

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

в) *Характеристики гражданской идентичности*. В исследовании по 5-балльной шкале оценивались по две характеристики гражданской идентичности:

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

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

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

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

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

#### 2. Методика сценариев экономического поведения

Для изучения установок на различные виды экономического поведения использовалась т.н. «метод поведенческих сценариев», когда респонденту дается описание социальной ситуации (сценария), а затем респондента просят дать оценку данной ситуации с помощью специально разработанных шкал. Методика сценариев экономического поведения разработана и апробирована на базе Научно-учебной лаборатории социально-психологических исследований ГУ-ВШЭ. Сведения о результатах апробации можно найти в научном отчете [10].

Перед составлением методики, предварительно нами были разработаны 11 биполярных измерений экономического поведения (которые приведены ниже), под которые уже разрабатывались конкретные ситуации.

1. Биполярное измерение: «Экономический патернализм – экономическая самостоятельность». В методике для оценки использовался полюс «**Экономический патернализм**».

2. Биполярное измерение: «Экономия времени – экономия денег». В методике для оценки использовался полюс «**Экономия времени**».

3. Биполярное измерение: «Кратковременная - долговременная ориентация (перспектива) в экономическом поведении». В методике для оценки использовался полюс «**Кратковременная перспектива в экономическом поведении**».

4. Биполярное измерение: «Расточительность – экономность» (шкала 7-и балльная, нарастание в сторону расточительности) Шкала: «**Расточительность в экономическом поведении**».

5. Биполярное измерение: «Экономический интерес - экономическая индифферентность». В методике для оценки использовался полюс «**Экономическая индифферентность**».

6. Биполярное измерение: «Приоритет прибыли над законом – приоритет закона над прибылью». В методике для оценки использовался полюс «**Приоритет прибыли над законом**».

7. Биполярное измерение: «Экономическая активность - экономическая пассивность». В методике для оценки использовался полюс «**Экономическая пассивность**».

8. Биполярное измерение: «Приемлемость – неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни». В методике для оценки использовался полюс «**Неприемлемость кредитов**».

9. Биполярное измерение: «Распределение финансового вознаграждения по равенству – распределение финансового вознаграждения по справедливости». В методике для оценки использовался полюс «**Распределение финансового вознаграждения по справедливости**».

10. Биполярное измерение: «Подверженность – неподверженность импульсивным покупкам». В методике для оценки использовался полюс «**Неподверженность импульсивным покупкам**».

11. Биполярное измерение: «Приоритет размера вознаграждения – приоритет наличия творчества в работе». В методике для оценки использовался полюс «**Приоритет денег над творчеством в работе**».

Ниже, в качестве примера приводятся ситуации для оценки первых двух измерений.

1. Александр и Василий несколько лет назад окончили технический вуз и устроились на работу в научно-исследовательский институт. Несмотря на всю увлеченность работой, они стали замечать, что их карьерный рост идет медленно, следовательно, зарплата практически не растет. Решив, что такие условия ему не подходят, Александр предпочел уйти, чтобы открыть собственный бизнес в данной сфере. Василий решил остаться, ценя стабильность и ожидая повышения в исследовательском институте.

*Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?*

Александр	Абсолютно согласен	Согласен	Скорее согласен	Затрудняюсь ответить	Скорее согласен	Согласен	Абсолютно согласен	Василий
Мне больше нравится поведение Александра	3	2	1	0	1	2	3	Мне больше нравится поведение Василия
Я сам поступил бы как Александр	3	2	1	0	1	2	3	Я сам поступил бы как Василий
Поведение Александра является типичным для большинства представителей моего народа	3	2	1	0	1	2	3	Поведение Василия является типичным для большинства представителей моего народа

2. Анна и Вадим собираются поехать в туристическую поездку за границу. Для оформления визы требуется записаться в консульство той страны, которую они собираются посетить. Запись в консульство может осуществляться двумя способами: лично в определенные часы (бесплатно) или по телефону в любое время (платно). Анна предпочла сэкономить деньги и съездить для записи в консульство лично, Вадим же предпочел воспользоваться телефонной услугой и не тратить время на лишнюю поездку.

*Как бы вы оценили поведение каждого из героев ситуации?*

Ситуации были сконструированы таким образом, чтобы поведение одного героя отражало один полюс измерения экономического поведения, а поведение второго героя отражало противоположный полюс данного измерения экономического поведения.

Каждая ситуация сопровождалась тремя шкалами оценки, соответствующими трем компонентам социальной установки: аффективному (респондента спрашивали, насколько ему нравится поведение героев, т.е. насколько он его эмоционально позитивно оценивает); поведенческому (готовность действовать, как действует один из персонажей ситуационного сценария) и когнитивному (знание о типичности описанного поведения для представителей народа, к которому относится респондент). Респонденту предлагалось оценить поведение героев ситуации, отметив на 7-балльных шкалах (а) поведение какого героя ему нравится больше и в какой степени. Ситуации и шкалы были разработаны таким образом, чтобы один полюс оценки (и поведение героя ситуации) соответствовал одному полюсу измеряемого конструкта, а другой полюс – другому.

В первой ситуации поведение Александра отражает экономическую самостоятельность, а поведение Василия – установку на экономический патернализм. Во второй ситуации поведение Анны отражает установку на экономию денег, а поведение Вадима – установку на экономию времени.

Оценке, таким образом, подлежали все три компонента установки. Респонденту необходимо было выбрать, поведение какого из героев ему ближе. Далее, при обработке балл перекодировался в соответствии с 7-и балльной шкалой как для униполярного конструкта в сторону нарастания. Например, для первой ситуации этот конструкт назвался «Экономический патернализм», во втором «Экономия времени» (т.е. установка на такое поведение, которое характеризуется приоритетом времени над деньгами). Эти униполярные шкалы уже использовались при дальнейшей обработке.

В Таблице 1 представлены характеристики выборки исследования. Социально-психологический опрос проводился в шести регионах России. В выборку вошли русские (в Москве, Южном Федеральном округе, Чукотском автономном округе), чеченцы, осетины, балкарцы. Всего было проанализированы данные 516 человек.

Таблица 1.

*Характеристики выборки исследования*

Регион	Этническая группа	Кол-во респондентов	Пол Муж./жен.	возраст
Москва и Московская область	Русские	221	92 муж. 129 жен.	Min: 17 Max: 74 Mean: 27,73 Median: 22
Ставропольский край	Русские	56	20 муж. 36 жен.	Min: 17 Max: 56 Mean: 22,42 Median: 20
Северная Осетия – Алания	Осетины	45	17 муж. 28 жен.	Min: 19 Max: 60 Mean: 34,13 Median: 31
Чеченская республика	Чеченцы	37	16 муж. 21 жен.	Min: 17 Max: 68 Mean: 35,57 Median: 30
Чукотский Автономный округ	Русские	57	22 муж. 35 жен.	Min: 19 Max: 74 Mean: 33,81 Median: 29
Кабардино-Балкария	Балкарцы	100	48 муж. 52 жен.	Min: 17 Max: 60 Mean: 32,1 Median: 29

**Способы обработки данных.** Для выявления статистически значимых различий использовался t-критерий Стьюдента. Для выявления взаимосвязей использовался множественный регрессионный анализ по методу enter с контролем по полу и возрасту. В конечные таблицы вносилась доля дисперсии, объясняемая именно независимыми переменными, исключая дисперсию по полу и возрасту. Также осуществлялся контроль мультиколлинеарности.

**Результаты исследования**

В процессе анализа были сопоставлены показатели двух наиболее крупных групп – русских и представителей народов Кавказа. Русские опрашивались в различных регионах, что позволяет в определенной мере нивелировать межрегиональные различия. При анализе русские Москвы, Московской области, Чукотского АО и Ставропольского края, были объединены в одну группу (N=334). Вторую группу составили представители народов Кавказа: чеченцы, осетины, балкарцы (N=182). Народы, населяющие Кавказ имеют схожие традиции, ценности, культурные нормы, поэтому при анализе они бы были объединены во вторую группу. Поэтому нельзя сказать, что мы сравнивали этнические группы, скорее - культурные. Полученные между этими группами различия могут быть объяснены с помощью различия культур.

Итак, в процессе анализа данных было поставлено 3 основных вопроса.

1. Существуют ли различия в показателях социального капитала между русскими и народами Кавказа?
2. Существуют ли различия в установках на различные виды экономического поведения между русскими и народами Кавказа?
3. Как связаны показатели социального капитала с установками на различные виды экономического поведения в группах русских и народов Кавказа?

На начальном этапе анализа, при помощи t-критерия были сопоставлены средние значения показателей социального капитала, а также шкал оценки сценариев экономического поведения (Табл. 2).

Таблица 2.

Средние значения показателей социального капитала в 2-х группах  
(полужирным выделены статистически значимые различия)

Показатели		Среднее знач. (русские)	Среднее знач. (народы Кавказа)	Уровень значимости различий
Характеристики гражданской идентичности	в какой степени Вы ощущаете себя представителем своего государства	3.42	3.33	.424
	какие чувства вызывает у Вас ощущение того, что Вы гражданин своего государства	2.45	2.64	.091
Межличностное доверие		2.63	2.59	.718
Толерантность к представителям иных групп	<b>этнические меньшинства</b>	<b>3.22</b>	<b>3.51</b>	<b>.004</b>
	иные вероисповедания	3.51	3.62	.272
	<b>сексуальные меньшинства</b>	<b>2.63</b>	<b>2.35</b>	<b>.008</b>
	<b>инакомыслящие</b>	<b>3.45</b>	<b>3.14</b>	<b>.002</b>
	Общая толерантность к иным (среднее по 4-ем вопросам)	3.21	3.17	0.63

Из Таблицы 2 видно, что не выявлено на макроуровне, т.е. социетальном или уровне общества, социальный капитал русских и народов Кавказа отличается мало. Не выявлено значимых различий в уровне доверия, позитивности, выраженности гражданской идентичности. Также не выявлено значимых различий в общем индексе толерантности к представителям иных групп. Однако, если рассмотреть по отдельности показатели, входящие в данный индекс, то можно увидеть, что представители народов Кавказа отмечают большую толерантность по отношению к представителям этнических меньшинств. А русские демонстрируют большую толерантность, по сравнению с народами Кавказа по отношению к сексуальным меньшинствам и инакомыслящим.

Таблица 3.

Средние значения показателей шкал сценариев экономического поведения в 2-х группах

Показатели		Среднее знач. (русские)	Среднее знач. (народы Кавказа)	Уровень значимости различий
Экономический патернализм	Эмоциональное предпочтение	2,43	2,81	0,024
	Типичность	4,08	3,47	0,001
Экономия времени	Типичность	3,71	4,06	0,051
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Типичность	4,22	3,80	0,006
Расточительность в экономическом поведении	Эмоциональное предпочтение	3,42	3,88	0,030
	Готовность	3,44	4,05	0,004
Экономическая индифферентность	Типичность	4,56	4,04	0,003
Приоритет прибыли над законом	Готовность	4,43	4,03	0,052
	Типичность	5,20	4,65	0,001
Экономическая пассивность	Эмоциональное предпочтение	2,69	3,18	0,009
	Готовность	2,89	3,34	0,017
	Типичность	4,17	3,78	0,017
Неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни	Типичность	3,39	3,77	0,043
Распределение финансового вознаграждения по справедливости	Эмоциональное предпочтение	5,21	4,61	0,005
	Готовность	5,25	4,46	0,000
Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе	Типичность	4,88	4,42	0,005

В Таблице 3 представлены результаты сопоставления с помощью t-критерия оценок сценариев экономического поведения в группах русских и представителей народов Кавказа. В Таблице оставлены только статистически значимые различия. Из Таблицы видно, что статистически значимые различия обнаружены по оценкам 10 из 11 видов экономического поведения, т.е. различий довольно много. Большинство различий для данных ситуаций обнаружено по параметру «типичность», т.е. типичности данного поведения для представителей этнической группы, к которой принадлежит респондент.

**Таблица 4.**

*Взаимосвязь показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения (русские)*

Установки экономического поведения		Предикторы				R <sup>2</sup>
		Межличностное доверие	Толерантность к предст. иных групп	Позитивность гражд. идент.	Выраженность гражд. идент.	
<b>Кратковременная перспектива в Экономическом поведении</b>	Типичность	.14*				.02
	Эмоциональная индифферентность			-.15**		.02
<b>Приоритет прибыли над законом</b>	Эмоциональное предпочтение			.18**		.03
	Готовность	-.15**			-.14*	.05
	Типичность			.16**		.03
<b>Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе</b>	Эмоциональное предпочтение	-.14*				.02

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

β – стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии;

R<sup>2</sup> – доля дисперсии;

Значение критерия толерантности  $toler = 0,05$ .

В Таблицах 4 и 5 приводятся результаты множественного регрессионного анализа взаимосвязей социального капитала и установок на различные виды экономического поведения. В Таблицах представлены только те шкалы оценки сценариев, по которым были обнаружены статистически значимые взаимосвязи с показателями социального капитала.

В Таблице 4 можно видеть результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения на выборке русских.

Из Таблицы видно, что у русских *уровень доверия* положительно взаимосвязан с оценкой типичности кратковременной перспективы в экономическом поведении; отрицательно – с готовностью нарушать закон ради прибыли и эмоциональным предпочтением приоритета размера вознаграждения над творчеством в работе.

*Толерантность к представителям иных групп* не продемонстрировала на выборке русских взаимосвязей установками экономического поведения.

*Позитивность гражданской идентичности* отрицательно связана с позитивностью эмоциональной оценки экономической индифферентности и положительно – с эмоциональным предпочтением и оценкой типичности поведения относительно установки «приоритет прибыли над законом».

*Выраженность гражданской идентичности* отрицательно связана с оценкой готовности вести себя в соответствии с установкой на приоритет прибыли перед законом.



Таблица 5.

Взаимосвязь показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения (народы Кавказа)

Установки экономического поведения		Предикторы				R <sup>2</sup>
		Межличностное доверие	Толерантность к предст. иных групп	Позитивность гражд. идент.	Выраженность гражд. идент.	
Экономический патернализм	Эмоциональное предпочтение			-.25***		.06
	Готовность				.23***	.05
Кратковременная перспектива в экономическом поведении	Эмоциональное предпочтение		-.18**			.03
Расточительность в экономическом поведении	Готовность				.14*	.02
Приоритет прибыли над законом	Эмоциональное предпочтение	-.23**	-.15*		.15*	.10
	Готовность	-.21**	-.14*		.18*	.08
	Типичность	-.17*				.03
Неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни	Готовность	.15*				.02
Распределение финансового вознаграждения по справедливости	Эмоциональное предпочтение				-.14*	.02
	Готовность				-.15*	.02
Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе	Эмоциональное предпочтение	-.15*				.02
	Типичность	-.24***				.06

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

β – стандартизированные коэффициенты уравнения регрессии;

R<sup>2</sup> – доля дисперсии;

значение критерия толерантности  $\text{toler} = 0,05$ .

В Таблице 5 представлены результаты регрессионного анализа взаимосвязей показателей социального капитала и оценок сценариев экономического поведения на выборке представителей народов Кавказа.

Из таблицы видно, что *уровень доверия* отрицательно связан со всеми тремя компонентами поведенческой установки на приоритет прибыли над законом, а также отрицательно с двумя оценками эмоционального предпочтения и типичности поведения для установки на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе. Также уровень доверия продемонстрировал положительную связь с готовностью воспроизводить в поведении установку на неприемлемость использования кредитов в повседневной жизни.

В отличие от русской выборки, *толерантность к представителям иных групп* у представителей народов Кавказа оказалась взаимосвязанной с оценками сценариев экономического поведения. Были обнаружены отрицательные связи с эмоциональным предпочтением установок на кратковременную перспективу в экономическом поведении, на приоритет прибыли перед законом, а также отрицательная связь с оценкой готовности воспроизводить в поведении последнюю из двух указанных установок.

*Позитивность гражданской (российской) идентичности* представителей народов Кавказа отрицательно связана с эмоциональным предпочтением экономического патернализма.

*Выраженность гражданской (российской) идентичности* у представителей народов Кавказа преимущественно связана с поведенческим компонентом экономических установок. В частности наблюдается положительная связь со шкалой «Готовность» по следующим измерениям: «Экономический патернализм», «Расточительность в экономическом поведении», «Приоритет прибыли над законом»; отрицательная связь – с измерением «Распределение финансового вознаграждения по справедливости». Также выявлена позитивная связь выраженности гражданской идентичности с эмоциональным компонентом установки на приоритет прибыли перед законом и отрицательная – с эмоциональным компонентом установки на распределение финансового вознаграждения по справедливости.

### Обсуждение результатов исследования

Таким образом, в данном исследовании не обнаружено больших различий в показателях социального капитала между двумя культурно различными группами россиян – русскими, проживающими в различных регионах России и представителями культур Кавказа. В частности, не обнаружено различий по значениям характеристик гражданской идентичности (выраженности и позитивности) и уровня доверия. Общий индекс толерантности к представителям иных групп тоже не отличается статистически достоверно, однако по шкалам внутри этого индекса обнаружены различия. Конечно, немаловажно, то что группы народов Кавказа объединены в одну выборку и, например, чеченцы, у которых позитивность и выраженность гражданской (российской) идентичности, по нашим предыдущим исследованиям [23] снижена, находятся в одной группе с «пророссийскими» осетинами. Однако, основная цель исследования состояла не в выявлении межэтнических различий в индикаторах социального капитала, а в анализе взаимосвязей социального капитала с установками на различные виды экономического поведения.

Вполне вероятно, что если сосредоточиться именно на межэтнических различиях и сравнивать русских с представителями иных именно этнических групп, мы получим больше различий в социальном капитале. Об этом свидетельствуют результаты наших прежних исследований в частности, как упоминалось чуть выше, между русскими чеченцами существуют значимые различия в позитивности и выраженности гражданской (российской) идентичности, у чеченцев показатели по этим измерениям были ниже [Ibid.]. Между русскими и татарами были обнаружены значимые различия в уровне доверия, который был ниже у татар.

Также мы допускаем, если рассматривать социальный капитал не на социетальном уровне (т.е. социальный капитал, который представители рассматриваемых групп «вкладывают» в социальный капитал общества), а на мезоуровне – на уровне малых и средних групп (т.е. социальный капитал, который представители данной группы «вкладывают» в свою малую группу), то здесь мы вполне можем обнаружить между русскими и народами Кавказа различия по, например, такому параметру группового социального капитала, как сплоченность. Однако можно констатировать, что на макроуровне различий в социальном капитале между данными культурными группами не обнаружено, т.к. «вклад» в социальный капитал общества у русских и представителей народов Кавказа примерно одинаков. Тем не менее, стоит обратить внимание, что по шкалам, входящим в общий индекс толерантности к представителям иных групп, обнаружены некоторые статистически достоверные различия (Табл. 2). Но в общем индексе эти различия взаимопогашаются, поэтому, общий индекс толерантности по отношению к представителям иных групп, у русских и народов Кавказа статистически значимо не отличается.

Довольно много достоверных различий обнаружено между данными культурными группами в установках на различные виды экономического поведения. Рассмотрим более подробно обнаруженные различия.

1. *Экономический патернализм - экономическая самостоятельность.* В данном случае представители народов Кавказа демонстрируют большую позитивную эмоциональную оценку экономического патернализма, но его типичность выше у русских. В целом экономический патернализм оценивается негативно представителями обеих этнических групп. Оценки типичности данного вида поведения находятся на среднем уровне в обеих группах.

2. *Экономия времени – экономия денег.* В данном случае различия обнаружены только по шкале «типичность». Ответы представителей народов Кавказа находятся посередине данной шкалы, русские слегка тяготеют в сторону экономии денег.

3. *Кратковременная - долговременная перспектива в экономическом поведении.* По данному параметру также было обнаружено различие только по шкале «типичность». Ответы представителей обеих групп находятся в районе срединных значений, при этом русские тяготеют чуть больше в сторону кратковременной перспективы, а ответы представителей народов Кавказа смещены чуть в сторону полюса долговременной перспективы.

4. *Расточительность в экономическом поведении.* В данном случае, и позитивность эмоциональной оценки и готовность к такому виду поведения выше у представителей народов Кавказа.

5. *Экономическая индифферентность.* В данном случае показатели ответов статистически значимо более высокие у русских по шкале «типичность».

6. *Приоритет прибыли над законом.* В данном случае обнаружены статистически значимые различия между ответами русских и представителей народов Кавказа по шкалам «готовность» и «типичность». Русские демонстрируют более высокие значения по обеим шкалам по сравнению с представителями народов Кавказа.

7. *Экономическая пассивность.* В целом, позитивность эмоциональных оценок и данного вида поведения и готовность вести себя подобным образом не высоки в обеих группах. Тем не можно отметить, что у представителей народов Кавказа оценки чуть выше, чем у русских. По шкале «типичность» оценки выше в обеих группах, по сравнению со шкалой эмоциональной оценки, причем у русских они имеют большее значение, чем у представителей народов Кавказа. В данном случае мы видим рассогласование оценок между аффективным и поведенческим уровнями. Эмоциональные оценки низкие, а типичность такого вида поведения оценивается более высоко.

8. *Неприемлемость использования кредитов.* Показатели по данному виду поведения невысокие и наблюдается небольшое, но статистически значимое различие между русскими представителями народов Кавказа, у которых значения по данному показателю выше.

9. *Распределение финансового вознаграждения по справедливости.* В данном случае показатели и позитивных эмоциональных оценок и готовности выше у русских. Русские в большей степени, по сравнению с представителями народов Кавказа тяготеют к тому, чтобы распределять финансовое вознаграждение в соответствии с вкладом работника, а не поровну между всеми участниками работы.

10. *Приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе.* В данном случае также обнаружены различия между русскими и представителями народов Кавказа по шкале «типичность», у русских показатели по данной шкале несколько выше.

Как уже отмечалось ранее, наибольшее количество межкультурных различий обнаружено по шкале «типичность данного вида поведения для представителей моего народа», т.е. по когнитивному компоненту установки, характеризующему представление об экономическом поведении представителей аутгруппы. В определенной степени, такое представление является автостереотипом - т.е. схематизированным представлением о том, как поведут себя представители этнической группы респондента в данной ситуации. Реальная же готовность самих респондентов из рассматриваемых культурных групп действовать определенным образом в данной ситуации или эмоциональное отношение к ней, отличается значительно меньше. Таким образом, можно отметить, что большинство межкультурных различий в экономическом поведении россиян лежат не в поле отношения к определенным экономическим ситуациям или готовности действовать в них, в поле стереотипных представлений о том, как поведут себя представители их этнической группы.

Обнаружены связи показателей социального капитала со шкалами оценок установок на определенные виды экономического поведения. Сходных связей значительно меньше, чем различных, среди сходных можно отметить следующие:

1) в обеих группах межличностное доверие отрицательно связано с готовностью воспроизводить в поведении установку на приоритет прибыли над законом;

2) межличностное доверие отрицательно связано с эмоциональным компонентом (его позитивностью) установки на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе.

В целом социальный капитал связан с установками на т.н. «продуктивные» паттерны в экономическом поведении в обеих культурных группах. Аналогичный эффект наблюдался в прежних исследованиях, при изучении связей социального капитала с экономическими представлениями. Можно отметить, что социальный капитал у русских препятствует установкам на приоритет прибыли над законом, приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе и экономической индифферентности. У представителей народов Кавказа социальный капитал (за исключением выраженности гражданской идентичности) препятствует установкам на экономический патернализм, на приоритет прибыли над законом, на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе и кратковременной перспективе в экономическом поведении.

Однако в данных группах встречаются и т.н. «контрпродуктивные» связи. Например, у русских доверие связано с оценкой типичности в поведении русских кратковременной перспективы. Также позитивность гражданской идентичности связана с оценкой типичности установки у русских на приоритет прибыли над законом. Однако говоря об этих связях, важно заметить, что в данном случае респондент оценивал не свое поведение (эмоциональное отношение к ситуации и готовность действовать аналогично), а типичное поведение представителей своей культуры. Взаимосвязи социального капитала с измерениями экономического поведения, в которых респондент оценивает *собственную установку*, а не представление об окружающих, являются «продуктивными» по своему смыслу.

У представителей народов Кавказа, «контрпродуктивные» по своему смыслу взаимосвязи демонстрирует выраженность гражданской идентичности. Такой эффект сложно объяснить, возможно, он является следствием некоторого амбивалентного отношения представителей данных культур к «русской» идентичности.

Если сопоставить логику межкультурных различий в установках на экономическое поведение и логику взаимосвязей социального капитала и данными установками, то мы видим, что различия между культурными группами наблюдаются в основном по шкале «типичности» – т.е. между *когнитивными* компонентами установок на различные виды экономического поведения. А взаимосвязи показателей социального капитала и установок на различные виды экономического поведения в основном обнаружены по шкале, характеризующей эмоциональную оценку ситуации, т.е. с *эмоциональным* компонентом. Т.е. отличия в установках на экономическое поведение между рассматриваемыми группами, являются скорее следствием межкультурных различий. Социальный капитал связан с экономическими установками, но поскольку он достоверно не отличается в рассматриваемых группах, он и не обуславливает обнаруженные в оценках сценариев экономического поведения межкультурные различия.

Важно также отметить, что коэффициенты регрессионных связей по своему размеру небольшие. В прежних исследованиях нами было обнаружено, что коэффициенты корреляции социального капитала и экономических представлений также были небольшими по своей величине. Это позволяет сказать, что существует социальный капитал не только с экономическими представлениями, но и с реальными поведенческими установками. Однако эта связь не сильная, поскольку, по всей видимости, существует больше количество факторов, опосредствующих данную связь.

### Выводы

1. Между русскими и представителями народов Кавказа не обнаружено статистически значимых различий по показателям социального капитала на макроуровне (уровне общества). Т.е. «вклады» в социальный капитал общества у представителей данных культурных групп примерно одинаковы.

2. Обнаружено значительное количество различий между русскими и представителями народов Кавказа в установках на различные виды экономического поведения. На основе общего анализа выявленных различий можно заключить, что большинство из них лежит не в поле отношения к определенным экономическим ситуациям или персональной готовности людей действовать в них определенным образом, а в поле стереотипных представлений о том, как поведут себя представители их этнической группы.

3. Показатели социального капитала на макроуровне взаимосвязаны с установками на различные виды экономического поведения. Однако нельзя сказать, что взаимосвязь очень сильная, поскольку коэффициенты регрессионных уравнений невысоки. Аналогичный эффект был обнаружен при исследовании связи социального капитала с экономическими представлениями. По всей видимости, существует большое количество факторов, опосредствующих связь социального капитала и экономических установок.

4. По своей направленности большинство взаимосвязей социального капитала с установками на различные виды экономического поведения в обеих культурных группах различны. Сходства наблюдаются только по связям классического измерения социального капитала – доверия. В обеих группах межличностное доверие отрицательно связано с готовностью воспроизводить в поведении установку на приоритет прибыли над законом. Также в обеих группах доверие отрицательно связано с эмоциональным компонентом (его позитивностью) установки на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе.

5. Социальный капитал у русских препятствует установкам на приоритет прибыли над законом, приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе и экономической индифферентности. У представителей народов Кавказа социальный капитал (за исключением выраженности гражданской идентичности) препятствует установкам на экономический патернализм, на приоритет прибыли над законом, на приоритет размера вознаграждения над творчеством в работе и кратковременной перспективе в экономическом поведении.

6. В целом социальный капитал связан с установками на т.н. «продуктивные» паттерны экономического поведения в обеих группах. Т.е. можно сделать заключение, что экономическое поведение людей, которые делают больший «вклад» в социальный капитал общества (посредством более высокого доверия, толерантности, и т.д.), будет также и более полезным для общества. Такие люди не будут стремиться к приоритету прибыли над законом, будут характеризоваться более высоким интересом к экономике, большей экономической самостоятельностью и т.п. Данный феномен является универсальным для представителей обеих рассматриваемых культур.

#### Список литературы

1. Журавлев А. Л. Психология доверия и недоверия: теория, эмпирика и практика // Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.
2. Колмэн Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 122-139.
3. Культура имеет значение: каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. М.: Изд-во Московской школы политических исследований, 2002.
4. Нестик Т. А. Культурный, социальный и символический капиталы [Электронный ресурс]. URL: <http://creativeconomy.ru/library/prd1023.php>. 2007
5. Нестик Т. А. Социальное конструирование времени: теоретический анализ [Электронный ресурс] // СОЦИС. 2003. № 8. URL: [http://socis.isras.ru/SocIsArticles/2003\\_08/Nestik.doc](http://socis.isras.ru/SocIsArticles/2003_08/Nestik.doc)
6. Нестик Т. А. Социальный капитал организации: социально-психологический анализ. Ч. II // Психологический журнал. Т. 30. № 2. 2009. С. 29-42.
7. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала: гражданские традиции в современной Италии. М., 1996.
8. Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 4.
9. Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 5-16.
10. Социокультурные факторы экономического развития: разработка нового подхода к исследованию влияния культуры на экономическое поведение: отчет о научно-исследовательской работе Научно-учебной лаборатории социально-психологических исследований ГУ-ВШЭ: УДК 159.9:33, рег. № 01200961374. 2009.
11. Фукуяма Ф. Великий разрыв. М.: Из-во «Ермак», 2004.
12. Фукуяма Ф. Доверие. М.: Изд-во «Хранитель», 2006.
13. Шихирев П. Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. № 2. С. 17-32.
14. Allic J., Reallo A. Individualism-collectivism and social capital // Journal of cross-cultural psychology. 2004. V. 35. № 1. P. 29-49.
15. Almedom A. M. Social capital and mental health: an interdisciplinary review of primary evidence // Social science and medicine. 2005. № 61. P. 943-964.
16. Cohen D., Prusak L. In good company: how social capital makes organizations work. Boston, 2001.
17. Day Ronald E. Social capital, value, and measure: Antonio Negri's challenge to capitalism // Journal of the American society for information science and technology. № 53. P. 1074-1082.
18. Kennedy B. P., Kawachi I., Brainerd E. The role of social capital in the Russian mortality crisis // World development. 1998. № 26 (11). P. 2029-2043.
19. Knack S., Keefer P. Does social capital have an economic payoff?: a cross-country investigation // Quarterly journal of economics. 1997. № 112 (4). November. P. 1251-1288.
20. Nahapiet J., Ghoshal S. Social capital, intellectual capital and the organizational advantage // Academy of management review. 1998. № 23 (2). P. 242-266.
21. Portes A. Social capital: its origins and application in modern sociology // Annual review of sociology. 1998. № 24. P. 1-24.

22. Putnam R. Social capital measurements and consequences // Canadian journal of policy research. 2001. Vol. 2. № 1. Spring.
23. Tatarko A. A study of the perceived social capital in a multicultural society: the case of Russian Federation // XX Congress of the International association for cross-cultural psychology, 7-10 July, 2010. M., 2010. P. 156.
24. Watson G. W., Papamarcos S. D. Social capital and organizational commitment // Journal of business and psychology. 2002. № 16. P. 537-552.

УДК 330.5

*Татьяна Васильевна Филиппова*  
*Томский политехнический университет*

### ЗНАЧЕНИЕ КОРРУПЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ В ПРОЦЕССЕ МАКСИМИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЫГОДЫ В ТЕНЕВОМ СЕКТОРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА®

Коррупционные связи являются основным фактором функционирования предпринимателей, как в легальном, так и в теневом секторе экономики. А значит, без коррупционных связей невозможен процесс максимизации экономической выгоды в теневом секторе. Поэтому, мы считаем необходимым, рассмотреть поэтапно данный процесс, активирующий воспроизводство теневой экономики, а именно процесс максимизации экономической выгоды за счет коррупционных связей.

Рассмотрим первый этап, на котором идет увеличение доли теневой экономики за счет накопления теневого ресурса. Такое накопление происходит за счет коррупционных связей, участие в которых позволяет трансформировать легальные ресурсы в теневой сектор (теневой оборот). Здесь выделим ряд способов теневой капитализации легальных ресурсов в России.

Во-первых, это способ передачи по заниженной цене части государственной собственности субъектам, функционирующим в теневом секторе. Конечно, такой способ возник в процессе проведенной массовой приватизации в России, которая прошла без подготовки, в «шоковой модели», не по рыночной стоимости, а в условиях «игры на понижение» при умышленных действиях и сговоре игроков. Поэтому право новых собственников воспринимается не до конца легитимным. А это лишает легальную экономику привлекательности для отечественных и иностранных инвесторов.

В одном из бюллетеней Английское консульское агентство «Независимая стратегия» отметило, что большая часть фондов России была продана по заниженной цене за 5 миллиардов долларов, а реальная стоимость основных производственных фондов составила 300-400 миллиардов долларов [1]. В бюджет от приватизации планировалось поступление в размере 9 триллионов рублей, а реально было получено 3,7 триллиона рублей. Полученный доход является ничтожным в сравнении с доходами, полученными от приватизации государственной собственности в других странах мира. Приватизация и ваучеризация привели к бедности населения, а 500 крупнейших предприятий страны стоимостью 200 миллиардов долларов были проданы всего за 7 миллиардов долларов [Там же].

Так как значительная часть приватизированных предприятий не приобрела эффективных собственников (по свидетельству Минэкономики и Госкомстата России в целом размеры спада и динамика примерно одинаковы по промышленным предприятиям различных форм собственности) поэтому, по сути, это есть теневая сделка государственной власти с предпринимателями, обусловленная коррупцией. Легальные ресурсы, а именно государственная собственность, в первую очередь это месторождения нефти вместе с инфраструктурой, необходимой для добычи и переработки сырья, были разделены среди узкого круга экономических субъектов. Иначе говоря, переведены в теневой сектор экономики, методом продажи по заниженной цене. Таким образом, в частные руки ушли такие предприятия как ТНК, «Сибнефть», «Норильский никель». Теневая сторона этой сделки заключается в том, что произошло присвоение части общенациональной собственности за счет государственных денежных средств, которые были получены в виде льготных кредитов. Такая теневая сделка власти с предпринимательством, носит коррупционный характер. Коррупция в такой ситуации является фактором формирования теневого ресурса, начиная с 90-х годов XX столетия. Примером выступают данные, приведенные Ю. С. Нехорошевым: в России связано с коррупцией 40 процентов предпринимателей и 2/3 коммерческих структур [5, с. 109]. В последние годы, к примеру, в 2006 г. Министерством Внутренних Дел зарегистрировано около 1000 экономических преступлений, связанных с взяточничеством и 2000 хищений. Факты хищения путем злоупотребления служебными полномочиями составили порядка 900 случаев, служебных подлогов – более 800, злоупотребление властью или служебными полномочиями – 400 [2]. В рейтинге некоррупционности международной общественной некоммерческой организации «Трансперэнси интернэшнл» (Transparency International) Россия в 2005 году находилась на 86-м месте из 133 стран [6, с. 128], а уже в 2008 году заняла 147-ю позицию из 180 вместе с Бангладеш, Кенией и Сирией.

Во-вторых, назовем такой способ получения теневого ресурса, как изъятие легального ресурса вследствие финансовых, силовых и других нарушений, за счет потери собственником контроля над легальными ресурсами путем его участия в коррупционных связях.