

ЭЛИТЫ НОВОЙ РОССИИ

Шансы на успешность развития модернизационных процессов в современной России во многом зависят от тех, кто их возглавляет. Поэтому столь пристальное внимание исследователей привлекает тот слой нашего общества, который принято называть "элитой". Каковы ценности и мотивации, характерные для этого слоя общества, каков его состав, какие представления о желательном будущем нашей страны господствуют в элитных кругах? Эти и многие другие вопросы стали предметом анализа. Свою программу исследования феномена современной российской элиты осуществляет фонд "Либеральная миссия". В 2007 г. увидела свет книга Л. Гудкова, Б. Дубина и Ю. Левады «Проблемы "элиты" в современной России. Размышления над результатами социологического исследования», обобщающая результаты одного из этапов этой программы. В 2009 г. увидела свет книга М. Афанасьева "Российские элиты развития: запрос на новый курс", опирающаяся на данные нового исследования. В настоящей публикации читатель может познакомиться с основными методологическими положениями работы Афанасьева, связанными с выделением именно "элит развития", а Г. Сатаров размышляет над результатами факторного анализа данных, полученных в исследовании под руководством Афанасьева.

М.Н. АФАНАСЬЕВ

Общественный капитал российских элит развития*

Социальные науки представили множество свидетельств того, насколько для успешного хозяйственного, социального и шире – человеческого развития важны такие факторы, как опыт, привычка, обычаи, культура горизонтального взаимодействия людей при решении ими общих задач. Горизонтальное взаимодействие может происходить на разных социальных этажах: от низовой кооперации "у корней травы" до элитного компанейства "избранных". Когда общие задачи индивидов превращают-

* Статья написана по результатам опроса российских элитных групп с объемом выборки в 1003 респондента, проведенного в марте–мае 2008 г. Мы решили сфокусировать исследование, во-первых, не на господствующей верхушке, а на более широком верхнем слое общества и, во-вторых, взять за критерий выделения элитных групп функцию социального развития. Исходя из указанного критерия, были выделены **элиты развития**, то есть те верхние социальные группы, которые исполняют самые актуальные и востребованные общественные услуги. Это государственное управление, оборона и охрана правопорядка, юриспруденция, предпринимательство, корпоративное управление, здравоохранение, наука и образование, массовая информация и публичная экспертиза. Целевую аудиторию опроса составили успешные – статусные, занимающие престижные позиции, известные в своих регионах и профессиональных сообществах – представители указанных выше социальных групп развития, притом что главных государственных начальников и глав крупнейших корпораций (элиту господства) мы не опрашивали. Полные результаты исследования представлены в [Афанасьев, 2009].

ся в общее дело, их успех более вероятен. К тому же люди получают дополнительную пользу и психологическое удовлетворение от способа достижения успеха – от самого делания сообща. Именно этот приобретаемый индивидами *опыт совместной организации и деятельности*, а точнее – *общая польза* от воспроизводства такого опыта составляют предмет концепции "социального капитала", которую разработали Дж. Коулман и Р. Патнэм.

Кроссрегиональные исследования Р. Патнэма [Патнэм, 1996; Putnam, 2001], на итальянском и американском материале показавшего, как социальный капитал способствует хозяйственным инновациям, институциональной эффективности, гражданской культуре и человеческому благополучию, подняли волну бурных дебатов. Надо сказать, что дебаты эти не только способствовали популярности переосмысленного Коулманом термина "социальный капитал", но и обернулись изрядной путаницей. Поэтому перед тем, как применить расхожий уже концепт для изучения российской элиты, придется сделать несколько теоретических и методологических уточнений – не для того, чтобы сказать "последнее слово науки", но чтобы высказывание было внятным, удерживало и выражало нужный смысл.

Замечу, что Коулман выступает в роли оценщика, который определяет капитализацию предприятий и целых национальных хозяйств [Коулман, 2001]. Размышляя над методологией такой оценки, он выделяет капитал *физический* и *человеческий* (выражаясь в античном стиле, можно сказать "капитал неодушевленный" и "капитал одушевленный"), а затем добавляет еще *социальный капитал*. Последний, поясняет Коулман, включен в структуру отношений между индивидами, а не сосредоточен непосредственно у них или в средствах производства.

Развивая эту оценочную методологию, В. Радаев выделяет уже восемь форм капитала: экономический, физиологический, культурный, человеческий, социальный, административный, политический, символический [Радаев, 2003; 2005]. При этом социальный капитал Радаев определяет как "совокупность отношений, которые связаны с ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций" [Радаев, 2005, с. 129]. Строго говоря, трудно представить социальные отношения, абсолютно свободные от принуждения, и выделить социальную сферу, где санкции вовсе не применяются и не предполагаются. Тем не менее разница между *кооперативной* и *вертикально организованной* деятельностью индивидов достаточно очевидна. Предложенная Радаевым смысловая диверсификация как раз и помогает различить пользу, прибавочную стоимость, создаваемую политическим управлением и администрированием, с одной стороны, и пользу, прибавочную стоимость, создаваемую социальной кооперацией – с другой.

Предложение не валить все в одну кучу всегда актуально, предложение же не называть социальным капиталом все "социальное" своей своевременностью может сравниться только со спасательным кругом, брошенным утопающему. Хороший концепт, действительно, тонет! Вот, например, коллеги, тоже доказывающие, что "культура имеет значение", просто переименовывают всю национальную, да и мировую культуру в социальный капитал, с которым нам следует хорошенько разобраться [Лебедева, Татарко, 2007, с. 422–423]. Не берусь судить о всей культуре ("вся культура очень велика"), но со своим социальным капиталом при таком обращении с терминами нам разобраться будет очень трудно. Тем более что трудности не только у нас. Все принялись толковать-измерять "социальный капитал" и делают это настолько по-разному, что можно прийти в отчаяние. Попробую все же прояснить предмет, а затем метод оценки. Сначала отвечу на вопрос: *что?* То есть определяю, что следует и что не следует относить к предмету нашего изучения и измерения.

Начинать надо с главного, а главным сегодня является нестыковка, чтобы не сказать сильнее, между концепцией "социального капитала" Коулмана–Патнэма и концепцией "социального капитала" П. Бурдьё. Социологическая литература по этому вопросу сильно напоминает школьный лист с металлическими опилками, красиво обрисовывающими два магнитных полюса. Кто-то придумал назвать один полюс "кон-

цепцией группового социального капитала", а другой – "концепцией индивидуального социального капитала". Казалось бы, понятно: и там и там речь идет о полезных социальных связях. Ничего подобного! На самом деле "там и там" в центре внимания оказываются принципиально разные социальные отношения и социальные эффекты.

Коулман и Патнэм ищут социальные ресурсы и факторы максимизации валового – местного, регионального или национального – продукта. Бурдьё интересуют социальные ресурсы и факторы воспроизводства верхнего статуса индивида и верхнего класса общества. Да, обе заинтересованные стороны рассматривают "более или менее институционализированные отношения взаимного знакомства и признания", причем и та и другая стороны рассматривают подобные отношения в качестве воспроизводимого и накапливаемого ресурса для извлечения пользы. Однако Коулман и Патнэм толкуют о социальном отношенческом ресурсе, который не сосредоточен непосредственно ни у одного из членов сообщества, попросту говоря – об общем ресурсе и общей пользе. А Бурдьё выделяет социальный отношенческий ресурс, используемый индивидом для вертикального продвижения и концентрируемый в его персональном и всегда классовом статусе. Если коротко, Коулман и Патнэм раскрывают секрет социальной кооперации, Бурдьё разоблачает секрет социального господства.

Конечно, человек есть ансамбль его отношений, в том числе отношений по Коулману–Патнэму и отношений по Бурдьё. Отслеживая последние, мы обязательно придем к *государству*. Ибо государство – кульминация процесса концентрации разных типов капитала: силового (армия, полиция), экономического, культурного, информационного и символического; государство способно применять власть к различным формам капитала и устанавливать "курс" обмена этих капиталов [Bourdieu, 1998, p. 41]. Между тем Коулман и Патнэм следуют в другом направлении – к "корням травы", по-русски говоря, к *земству*. Социум есть власть! – утверждает Бурдьё. Социум есть братство! – отвечает Патнэм, переходя на французский.

Что ж, социологу при любом выборе ответа хватит работы. Уже потому, что социум и человек вмещают в себя и власть, и братство. Можно рассматривать "Наших", можно – волонтеров Красного Креста. Ведь и то и другое – значимые, более того, типологически значимые феномены социальной связи; надо бы уточнить: социальной организованности в первом случае и социальной связности во втором. Мы вольны изучать организованность либо спонтанную связность, желательно только при этом не путаться самим и не запутать других. Однако хождение двух разных концепций под одним именем совсем не облегчает эту задачу.

К счастью, есть возможность корректно, не нарушая ничье авторское право, терминологически развести два концепта. Для того чтобы это сделать, нужно по-разному в разных случаях переводить на русский язык термин *social capital*. "Социальный капитал" по Бурдьё может и должен оставаться социальным капиталом. "*Social Capital*" по Коулману и Патнэму следует переводить и трактовать как *общественный капитал*. Такой перевод точно выражает аутентичный смысл их термина: *включенный в структуру отношений между индивидами общий ресурс, используемый к общей выгоде*. То есть такой перевод – не вопрос вкуса: он более точен, концептуален и к тому же необходим для терминологического различения двух рядов социальных явлений и значений. В одном случае речь идет о *социальном капитале* – отношенческом ресурсе вертикального продвижения и воспроизводства господствующего статуса, факторе воспроизводства господствующего социального класса, господствующей элиты. В другом случае речь идет об *общественном капитале* – отношенческом ресурсе максимизации общей выгоды, факторе воспроизводства спонтанной общественной связности.

Тут мы подходим к очередной методологической проблеме. Общественный капитал воплощен и воспроизводится в социальных связях и объединениях. Однако не все социальные связи и объединения воспроизводят общественный капитал. И вовсе не потому, что у части социальных объединений могут оказаться "ложные ценности", как указывает Ф. Фукуяма [Фукуяма, 2002, с. 129]. Отделять зерна от плевел и указывать людям истину – дело благородное, но задача социолога скромнее: изучать соци-

альные эффекты. Мы не можем составить закрытый список коллективов-участников. Дело в том, что социальные связи текучи и противоречивы. Пример мафии, который обычно приводят, как раз не самый интересный, в силу его очевидности: мафия, как и государство, не подходит под цитированное выше определение Радаева, ибо представляет собой институт недоверия и жиждется на санкциях. А вот, к примеру, ватаги греческих героев и скандинавских варягов – они действительно оставили значимый общественный капитал в своих метрополиях и колониях, но похода растоптали не одно сообщество. Этнические объединения и церковные приходы по всему миру оказывают братскую помощь "своим", но нередко, склоняясь к агрессии в отношении "чужих", разрушают добрососедство и мирную жизнь в целых странах и регионах.

Поэтому, кстати, понятие "радиуса доверия", которое часто используют, чтобы указать длину социальной связи, обнаруживает не только ограниченность общественного капитала, но и его внутреннюю противоречивость. Поскольку на границах и пересечениях этих "радиусов" постоянно возникают напряжения, порой доходящие до конфликтов. Решать проблему социальных границ и противоречий, собственно, и призвано государство. В то же время разумное государство, то есть государство с умными руководителями и элитой, не разбрасывает, а собирает, ценит и использует к общему благу общественный капитал сограждан.

Но все же общественный капитал – это не перечень активов, а экспертная оценка социального эффекта, оценка общественной пользы и общественно полезной спонтанной социальной связности. Поэтому странно читать некоторые социологические рапорты, а то и рекламации (в адрес Патнэма, вероятно?) о том, что "общественный капитал недостаточно влияет", либо того хуже – "не работает"! Работать следует все-таки не общественному капиталу, а специалистам.

Еще одну методологическую проблему обнаруживает профессиональная страсть социологов измерять доверие. Исходя из многократно цитированных метафор о доверии-"смазке" и доверии-"клее", многие коллеги предлагают оценивать общественный капитал, измеряя социальное доверие в разных его формах. Действительно, доверие взаимодействующих людей – имманентная характеристика общественного капитала. Но из этого совсем не следует, что всякое социальное доверие порождено именно общественным капиталом и выступает его составляющей.

Между тем к оценке общественного капитала уже приспособили всевозможные замеры политического доверия, в частности доверия к государственным институтам, замеры гражданской идентичности (на самом деле патриотической гордости)¹. Рассмотрим этот вопрос на известном историческом примере. Русская летопись за протоколировала ситуацию острого дефицита общественного капитала: "страна наша богата, а порядка в ней нет; приходите к нам править". Таково было обращение славян к варягу Рюрику. Теперь представим, что через несколько лет воссевший княжить в Киеве Олег решил измерить общественное доверие к дому Рюриковичей и уровень патриотизма в созданной им Руси – провел мониторинг общественного мнения, скажем, до похода на Константинополь и после. Полученные данные были бы весьма интересны, но корректно ли было бы судить по таким замерам о динамике общественного капитала славян? А представьте, что волнующий момент прибавления русских щитов на ворота Царьграда транслировался бы по русским и международным каналам телевидения! Показатели политического доверия и "русской" лояльности в Киеве, Новгороде, может быть даже и в Коростене, наверняка, повысились бы. Но разве от этого повысился бы общественный капитал киевлян, новгородцев и древлян?

Доверие к официальным институтам, национальная идентичность и патриотическое чувство – безусловно, важнейшие характеристики жизни наций. Падение показа-

¹ Обзор таких начинаний см., например, в [Демкив, 2005]. Пример противоречивости суждений об общественном капитале, основанных на показателях доверия к официальным институтам и уровня российского патриотизма, см. в [Лебедева, Татарко, 2007].

теля институционального доверия свидетельствует о низкой эффективности и легитимности институциональной системы. А очень низкий уровень национальной идентичности и вовсе сигнализирует о том, что государственная целостность того или иного политического сообщества стоит под вопросом. Институциональное доверие и национальная идентичность, наверняка, связаны и с общественным капиталом рассматриваемых сообществ. Но, во-первых, это не одно и то же, а разные стороны и аспекты социальной жизни. Во-вторых, связь между ними отнюдь не прямая, притом разная в зависимости от институционального устройства общественной жизни. Например, в демократических государствах Патнэм зафиксировал связь между повышением уровня общественного капитала и понижением уровня уклонения от налогов, то есть эффективностью налоговой системы. А вот, скажем, эффективность "полюдья" русских князей вряд ли позитивно коррелируется с общественным капиталом их подданных. В-третьих, показатели политического доверия и лояльности, как мы знаем, весьма лабильны и подвержены влиянию многих ситуативных факторов, в том числе государственной пропаганды. И было бы весьма опрометчиво судить по динамике этих показателей о динамике общественного капитала.

* * *

Итак, мы разобрали негодность попыток трактовать общественный капитал как совокупность любых социальных ресурсов, которые могут быть полезными для индивидов и их сообществ (негодность таких попыток заключается в том, что они обесмысливают концепт общественного капитала, обнуляют его эвристическую ценность). Мы условились, что под общественным капиталом следует понимать социальный, отношенческий ресурс максимизации общей выгоды и воспроизводства общественно полезной спонтанной социальной связности. Теперь можно приступить непосредственно к оцениванию общественного капитала российской элиты. Из сказанного выше должно быть ясно, что социологический опрос, тем более единственный, не в состоянии обеспечить полноту подобной оценки. Однако некоторые существенные моменты, надеюсь, с помощью нашего исследования удастся прояснить.

"Социальной материей" общественного капитала выступают ассоциативные связи людей, интенсивность которых проявляется в числе и численности самых разнообразных общественных объединений: от обществ совместного проведения досуга до общественно-политических союзов. Зафиксировать и измерить эту социальную материю нелегко. Официальные сведения об общественных объединениях чересчур формальны, всегда неточны и всегда опаздывают за изменчивой действительностью. "Приблизительность" же отечественной статистики в этой сфере делает обращение к ней совершенно бессмысленным. Кроме того, есть объединения совсем не формальные, без фиксируемого членства, причем в последнее время именно таких неформальных объединений становится все больше.

Участникам нашего исследования российской элиты был задан следующий вопрос: "Считаете ли вы себя членом какого-либо сообщества, будь оно формальным или неформальным?". Респондентам было предложено меню из двадцати четырех пунктов, в которых перечислялись самые разные объединения; двадцать пятый пункт был зарезервирован под "другое", а двадцать шестой звучал так: "Не состою и не считаю себя членом какого-либо сообщества" (подробнее см. [Афанасьев, 2009]).

Каждая из поименованных в анкете категорий общественных объединений оказалась востребованной респондентами. В пункте "другое" указывали чаще всего различные формальные и неформальные ассоциации коллег по профессии, научные общества, ассоциации выпускников вуза. Общее число респондентов, назвавшихся членами того или иного общественного объединения, составило 623 человека или 62,1% от общего числа респондентов.

Самыми распространенными в сегодняшней российской элите оказались профессиональные объединения, причем лидерство принадлежит не *профсоюзам* (6,9%), а

иным *профессиональным ассоциациям* – 14,6% ответов, с учетом же профессиональных объединений, названных в пункте "другое", эта цифра выросла до 15,5%. Несмотря на определенные изменения и диверсификацию, профсоюзы в России до сих пор выглядят наследием советских времен, то есть скорее придатком администрации, который озабочен не вопросами коллективного договора или участия в управлении, а путевками в дома отдыха, подарками на 23 февраля и 8 марта, да детскими елками на Новый год. Характерно, что больше всего членов профсоюза оказалось среди чиновников, работников бюджетных медицинских и образовательных учреждений, а также работников органов государственной безопасности и охраны правопорядка. Профессиональные ассоциации наиболее распространены – притом уже гораздо больше, чем профсоюзы, – среди той же медицинской и научно-образовательной элиты, среди предпринимателей, в экспертном сообществе и у юристов.

Новая и весьма значимая тенденция выражается в том, что второе место по частоте упоминаний общественных объединений в российских элитных группах заняли *товарищества собственников жилья* (ТСЖ) – 13,4%, к которым примыкают *иные соседские объединения* – 2%. Наиболее активны по части ТСЖ сегодня юристы, федеральные чиновники и научно-образовательные работники.

Ярким проявлением специфики целевой аудитории опроса выступает частота указаний на членство в *политической партии* (11,2%), которая многократно выше, чем среди российского населения в целом. Однако указанная специфика не исчерпывается относительно высоким числом партийцев. Еще более важно, что абсолютное большинство партийных респондентов в элитных группах состоят в одной политической партии, которая действительно выступает партией общероссийского начальства. В полном соответствии с государственной ролью и титулом, больше всего членов "политической партии" оказалось среди чиновников, силовиков и бизнесменов. Общественный капитал такой, по сути, бюрократической, политической организации довольно сомнителен. Зато она выступает важным политическим – организационным и отношенческим – ресурсом повышения персонального статуса и капитализации для ее членов, то есть *социальным капиталом* по Бурдье. При этом *социального цинизма*, отмеченного нами ранее в российских элитных группах, членство в государственной партии отнюдь не снижает и, судя по всему, иногда даже выступает его концентрированным выражением. Ярким примером социального цинизма победившего, то есть манифестируемого и возведенного в кредо правильного образа жизни, может служить веселый вопрос одного из весьма солидных респондентов: "Как будем отвечать: по партийному или по совести?".

Вслед за политической партией по числу упоминаний идет членство в *спортивном клубе, сообществе для занятий спортом* (9,3%). По этому показателю, как можно убедиться ниже, российские элитные группы значительно опережают остальное российское население, однако сильно отстают от показателей членства в добровольных спортивных объединениях среди населения развитых стран. Наибольшей спортивной активностью среди российских элитных групп отличаются предприниматели.

Отдельно следует сказать об особенностях национальной благотворительности. Социальные реалии, стоящие за таким пунктом нашей анкеты, как "*благотворительное сообщество для оказания социальной помощи*", далеко не совпадают с тем, о чем говорится, скажем, в анкете WVS в пункте "участие в социально-благотворительных объединениях, помогающих престарелым и людям с ограниченной дееспособностью". Дело в том, что в России благотворительные организации очень часто используются в коррупционных целях, в частности для "крышевания" тех или иных бизнесов силовыми структурами, услуги которых оплачиваются под видом благотворительной помощи. Масштаб явления стал настолько велик, что обратить внимание на него пришлось президенту Д. Медведеву, объявившему борьбу с коррупцией своей приоритетной задачей. С учетом сказанного не приходится удивляться тому, что популярность благотворительных объединений среди работников госбезопасности и охраны правопорядка оказалась в два раза выше, чем в среднем по массиву.

Таблица 1

Участие российских предпринимателей в общественных объединениях (в %)

Варианты ответа	В целом по массиву	Предприниматели
Церковная община	2,6	3,5
Иное религиозное общество	0,7	0,7
Политическая партия	11,2	13,3
Общественно-политическая организация	3,1	3,5
Профсоюз	6,9	2,1
Иное профессиональное объединение	14,6	25,2
Правозащитная организация	1,2	1,4
Общественное движение, объединение людей, защищающих свои интересы и права	3,8	6,3
Товарищество собственников жилья	13,4	10,5
Иное соседское объединение	2,0	0,0
Школьная или клубная ассоциация родителей	1,3	2,1
Сообщество для занятий с детьми, молодежью	1,5	2,8
Благотворительное сообщество для оказания социальной помощи	2,3	2,8
Ветеранская организация	1,9	2,1
Братство, ассоциация взаимопомощи	1,9	1,4
Экологическое объединение	1,0	2,1
Объединение любителей животных	2,9	1,4
Спортивный клуб, сообщество для занятий спортом	9,3	18,2
Объединение болельщиков спортивной команды	2,1	2,8
Литературное, музыкальное или иные культурные объединения	3,3	5,6
Клуб с фиксированным членством	5,0	11,2
Объединение по интересам	5,5	5,6
Другое	3,1	3,5

Российские "силовики" заметно отличаются от других элитных групп вниманием не только к благотворительным объединениям: среди них гораздо больше членов *ветеранских организаций, братств и ассоциаций взаимопомощи*. Хотелось бы обратить внимание на то, что указанные объединения характеризуются явно коротким радиусом доверия, очерчивающим "свой" круг и четко отделяющим его от остального, "чужого" социального пространства. Силовики, таким образом, обладают относительно большей *сплоченностью* и *связностью*, то есть своим общественным капиталом, вполне выраженным и важным, но весьма специфическим и не всегда полезным для общества в целом. Сегодня в России связи в среде силовиков выступают особо ценным ресурсом вертикального продвижения и успешного бизнеса. Такой *социальный капитал* (в том смысле, который вкладывал в это определение Бурдье) для его держателей воистину "дороже денег".

Собранные данные позволяют увидеть и другую примечательную, но уже куда более позитивную тенденцию. Речь идет о неожиданно высоких показателях общественной активности предпринимателей. Высоки они, конечно, относительно: во-первых, относительно распространенного мнения о том, что российские предприниматели – сплошь социальные циники и абсентеисты; во-вторых, относительно показателей других российских элитных групп. Для большей наглядности сведу в таблицу сравнительные данные об участии в общественных объединениях по предпринимателям и по массиву в целом.

Как видим, по **большинству позиций показатели участия в общественных объединениях и добровольных ассоциациях у предпринимателей превышают средние показате-**

тели по элитным группам. И если в отношении закрытых клубов это вполне предсказуемо, а в отношении спортивных обществ неудивительно, то лидерство предпринимателей по участию в целом ряде других объединений – это, действительно, хорошая новость. Так, предприниматели – наиболее активные создатели и участники различных профессиональных ассоциаций. Главные из них – Российский союз промышленников и предпринимателей и Торгово-промышленные палаты – широко представлены в регионах и выступают респектабельными статусными объединениями бизнесменов, имеющими, как правило, налаженные отношения во властных структурах. То есть этот общественный ресурс в значительной мере вертикально ориентирован, а местами и вовсе имеет по-советски номенклатурный характер. Но, как бы то ни было, развитие профессиональных объединений российских предпринимателей на местном, региональном и общенациональном уровнях имеет значение и серьезный общественный потенциал.

Меньшую активность проявляют предприниматели в создании и деятельности другой важнейшей категории общественных объединений – товариществ собственников жилья. Это объясняется характером поселения большинства российских бизнесменов: в дорогих городских комплексах, охрану и эксплуатацию которых осуществляют специализированные управляющие компании, либо в индивидуальных усадьбах. Тем не менее и на этом направлении участие предпринимателей заметно, и они входят в число социальных лидеров развития новых для России соседских сообществ.

Особый интерес представляет факт более активного в сравнении с другими элитными группами участия предпринимателей в деятельности объединений, защищающих свои интересы и права граждан (автолюбители, потребители, обманутые дольщики и т.д.), литературных, музыкальных и иных культурных объединений, объединений по интересам (художественное или техническое творчество, туризм, коллекционирование и другие формы организации досуга), религиозных объединений, объединений для работы с детьми и молодежью, школьных родительских объединений.

Теперь сравним полученные данные со статистикой WVS. Возьмем для сравнения данные WVS за 1999–2001 гг. по Швеции, которая считается образцом страны с высоким общественным капиталом, США, Китаю, России и наши данные по российским элитам. Поскольку перечень общественных объединений в нашей анкете не совпадает с классификатором добровольных ассоциаций, использованным в вопроснике WVS, соединим оба перечня, взяв за основу классификатор WVS.

Уже при первом взгляде на приведенные социологические данные видно, насколько мала общественная связность и активность в России. Что касается формально высокой численности профсоюзов, сохранявшейся до сих пор скорее по исторической инерции, то ее несоответствие действительному социальному содержанию вполне очевидно. По всем остальным категориям общественных объединений общероссийские показатели не только разительно отличаются от численности добровольных объединений в развитых странах, но и уступают аналогичным показателям в Китае – попросту говоря, они стремятся к нулю.

В российском обществе при всех разговорах о русской духовности и западном бездушном прагматизме нет ничего подобного тому широкому добровольному движению солидарности и помощи людям с ограниченной дееспособностью, которое есть на Западе. Нет явления – нет и понятия: в современном русском языке отсутствует аналог англоязычного, но вполне переводимого на другие европейские языки: *social welfare service for elderly, handicapped or deprived people*². "Благотворительность" сегодня понимается как удел богатых и знатных, чуть ли не как статусная характеристика. Ну а "социальное обеспечение" – это уж как бы по определению забота не "рядовых гражд-

² Выражение не имеет точного перевода. Смысл его можно выразить следующим образом: "социальная поддержка пожилым, нетрудоспособным и людям с ограниченной трудоспособностью".

**Сравнительные данные по участию в общественных объединениях:
Швеция, США, Китай, Россия, российская элита развития (в %)**

Общественные объединения	Доля респондентов, участвующих в объединениях				
	Швеция	США	Китай	Россия	Российская элита
Благотворительные объединения, помогающие престарелым и людям с ограниченной дееспособностью	20,8	16,8	2,9	1,5	–
Благотворительное сообщество для оказания социальной помощи	–	–	–	–	2,3
Религиозные общества	71,4	57,1	3,6	2,3	3,3
Образовательные, художественные, музыкальные и культурные общества	26,3	37,3	2,2	1,3	3,3
Профсоюзы	63,9	13,6	6,9	23,6	6,9
Политические партии и группы	10,5	19,2	8,3	0,7	11,2
Общественно-политическая организация	–	–	–	–	3,1
Деятельность местных сообществ	9,4	12,9	1,5	0,8	–
ТСЖ и иные соседские объединения	–	–	–	–	15,4
Движения за развитие "третьего мира" и права человека	15,0	5,5	0,4	0,1	–
Правозащитная организация	–	–	–	–	1,2
Общественное движение, объединение людей, защищающих свои интересы и права	–	–	–	–	3,8
Экологические группы и движения за права животных	11,3	15,6	1,2	0,7	3,9
Профессиональные ассоциации	14,4	28,0	1,2	0,9	14,6
Объединения для работы с детьми и молодежью	6,9	26,3	1,1	0,7	2,8
Объединение для спорта и рекреации	37,0	36,0	3,2	4,1	9,3
Женское движение	0,0	14,3	3,3	0,5	–
Движение за мир	1,5	4,5	0,9	0,1	–
Ветеранская организация	–	–	–	–	1,9
Братство, ассоциация взаимопомощи	–	–	–	–	1,9
Объединения заботы о здоровье	6,7	16,7	2,7	0,7	–
Объединение болельщиков спортивной команды	–	–	–	–	2,1
Клуб с фиксированным членством	–	–	–	–	5,0
Другие объединения	24,9	21,8	0,0	1,2	8,6

дан", а государства. Между тем, чтобы социальная адаптация тех же инвалидов в России действительно улучшилась, она должна стать общественным делом, а вовсе не очередным "национальным проектом".

Другая важная форма общественной связи и общественного капитала – школьные ассоциации родителей и учителей, которые весьма распространены, например, в США. У нас же такой общественный капитал – большая редкость. Наши родительские комитеты и попечительские советы, как правило, не стали устойчивыми и активными ассоциациями и совсем плохо выполняют задачу общественно-педагогического взаимодействия родителей с учителями. Другими словами, как минимум, две важнейшие общественные функции – забота о стариках и недееспособных и воспитание подрастающих поколений – являются в России сферой социального отчуждения, а вовсе не широкого общественного участия и взаимодействия граждан.

Национальная специфика проявится еще больше, если рассмотреть данные WVS по вопросу о том, приходилось ли респондентам в последнее время выполнять неоплачиваемую работу в рамках упомянутых добровольных объединений. Тут выясняется, что прагматичные шведы и американцы не просто числятся в каких-то ассоциациях, не только сообща проводят свободное время, но и довольно активно занимаются общественной работой. Например, 14% американцев в 1999 г. приходилось выполнять неоплачиваемую работу по социальному обеспечению людей с ограниченной дееспособностью, 38% респондентов занимались общественной работой в религиозных организациях, 22% – неоплачиваемой работой с молодежью. В России же таких "тимуровцев" сегодня днем с огнем не найдешь, неоплачиваемая общественная работа – не для нас.

Не менее интересно сравнить западные и российские показатели бескорыстной общественной активности с китайскими. Тут выясняется весьма любопытная тенденция: при очень скромных показателях численности добровольных гражданских объединений китайцы, как оказалось, очень часто выполняют бесплатную работу, связанную с соответствующими общественными вопросами. Так, 56% китайских респондентов в 2001 г. указали, что им приходилось выполнять неоплачиваемую работу по социальному обеспечению людей с ограниченной дееспособностью, около 28% – экологическую работу, 10% – работу с молодежью. На первый взгляд удивительное несоответствие между численностью добровольных объединений и показателями общественной активности граждан обнаруживает несхожесть социальных структур на Западе и в Китае. Возникшие относительно недавно гражданские ассоциации – не единственно возможная форма проявления общественной солидарности и взаимодействия, которые существуют столько же времени, сколько существует человек. Достаточно сказать, что множество китайцев живут сельскими общинами либо связаны с ними узами землячества. Труднее сказать, что китайские респонденты подразумевали под неоплачиваемой работой в целях борьбы за мир или за права человека. Однако об одном это свидетельствует наверняка: китайцы воспринимают указание на участие в бескорыстной общественной деятельности как социально одобряемый ответ.

Рассмотренный пример показывает существенную неточность распространенных в западной социологии утверждений о превосходстве индивидуалистических культур над коллективистскими, в том числе и по части создаваемого в них общественного капитала (см., например, [Лебедева, Татарко, 2007, с. 161; Allic, Reallo, 2004]). Тот, кто смотрит лишь на показатели распространенности и численности гражданских ассоциаций, просто не заметит значительного общественного капитала, который существует в китайском мире, не похожем на западный. Определение европейских культур как индивидуалистических также грешит исторической и социологической неточностью и не столько проясняет, сколько затемняет суть дела. В европейских культурах кооперативные начала и принципы не менее важны, чем индивидуалистические. Всемирно значимым их достижением является отнюдь не разрушение, а творческая переработка традиционного коллективизма в современные формы кооперации и гражданства. Китаю же еще предстоит найти ответы на вызовы весьма противоречивых процессов разрушения традиционных основ и неизбежного роста индивидуализма.

В России традиционные устои взорваны, а гражданские связи и принципы слабы. Поэтому общественная активность, включающая безвозмездную работу на общее благо, в столь разных контекстах западной и китайской цивилизаций представляется правильной и нормальной, а в России очень многими воспринимается как "дикость". Сказанное относится и к массовой аудитории, и к российским элитным группам. Показатели ассоциированности даже наиболее продвинутой части россиян значительно ниже средних показателей по населению в развитых странах. В то же время нельзя не видеть существенного продвижения вперед: показатели участия в общественных объединениях по российским элитным группам уже не похожи на чистый лист общероссийской гражданской статистики, оставленный опросом WVS за 1999 г.

В полном соответствии с доминирующими "ценностями выживания" по Р. Инглхарту и установками потребительского индивидуализма российская элита обрывает со-

циальными связями, в первую очередь, по осям *работа* и *жилье*, а также *продвижение вверх*. При этом для большинства российских общественно-политических, профессиональных, ветеранских, земляческих, религиозных и иных общественных объединений характерны "вертикализация" и ориентация на власть. Другими словами, "общественные связи" интересуют представителей российских элитных групп прежде всего как *социальный капитал* – связи, которыми прирастают власть, влияние, карьера и богатство.

То, что социальный капитал концентрируется в социальных верхах – не новость. Интереснее другое: **является российская элита только держателем социального капитала власти или еще и создателем общественного капитала гражданского взаимодействия и кооперации?** На мой взгляд, есть основания для осторожного оптимизма.

Российская элита развития довольно общительна. Правда, человек элиты обычно реже встречается со своими друзьями, чем средний россиянин (а россияне в целом встречаются с друзьями гораздо реже, чем те же шведы и американцы), но зато он чаще проводит свободное время с коллегами по работе. Данные WVS по России дают следующую частоту ответов на вопрос о неформальном общении с коллегами: 10,2% "еженедельно"; 14,6% "один или два раза в месяц". Данные нашего опроса элитных групп таковы: 12,3% "каждую неделю"; 20,3% "примерно раз в месяц".

Товарищеские отношения на работе, как уже отмечалось, весьма важны для представителей российских элитных групп, составляя одну из их приоритетных трудовых ценностей (62,5%). А самым популярным ответом на вопрос "Считаете ли вы себя членом какого-либо сообщества, будь оно формальным или неформальным?" оказался следующий: «сообщество коллег, "своя команда" по месту работы». Такой ответ выбрали 35,5% респондентов. Причем в ряде профессиональных групп этот показатель был еще выше: у региональных чиновников – 37,7% (в то время как у федеральных чиновников – лишь 17,8%!); у предпринимателей – 35,7%; у журналистов – 41%; у работников образования и науки – 53,9%; у экспертов – 64,4%. Похоже, мы видим здесь подтверждение рабочей гипотезы Патнэма о возможном росте общественного капитала на рабочем месте в противовес спаду гражданской активности [Патнэм, 1995].

Тот же Патнэм обращает внимание на такую важную форму общественного капитала, как отношения между соседями. По его данным, процент американцев, которые общаются со своими соседями чаще одного раза в год, медленно, но неуклонно падал в течение последних 20 лет: от 72% в 1974 г. до 61% в 1993 г. К сожалению, у нас нет общероссийских данных. Что же касается элитных групп, то на вопрос нашей анкеты "Как часто вы встречаетесь для обсуждения совместных дел или просто ради общения со своими соседями?" – были получены такие ответы: "каждую неделю" – 10,6%; "примерно раз в месяц" – 15,9%; "несколько раз в год" – 34,3%; "не чаще одного раза в год" – 15,3%; "вообще не встречаюсь" – 23,9%. Таким образом, интенсивность соседского общения в российских элитах развития достигает средних американских показателей.

Новыми, значимыми и перспективными тенденциями нашей социальной жизни выступают создание и деятельность таких общественных объединений, как многочисленные профессиональные ассоциации, товарищества собственников жилья и другие соседские объединения, объединения людей в защиту своих прав и интересов, экологические группы и движения за права животных, сообщества для занятий с детьми и молодежью. Примечательно, что **показатели участия во всех перечисленных объединениях у элитных групп заметно выше, чем в среднем у населения, а в случае новых профессиональных ассоциаций и соседских сообществ элитные группы явно выступают их главными организаторами и участниками.**

Индикатором общественного капитала принято считать уровень межличностного доверия. Сравним произведенные за 1999–2001 гг. в рамках WVS замеры уровня межличностного доверия в Швеции, США, Китае, России и наши данные по российским элитным группам. В отличие от данных WVS, в российских элитных группах зафиксирован высокий уровень затруднившихся с выбором между представленными альтернативными утверждениями. Что же касается частоты ответа "большинству людей

**Сравнительные данные по уровню межличностного доверия:
Швеция, США, Китай, Россия, российская элита развития (в %)**

Варианты ответа	Доля респондентов				
	Швеция	США	Китай	Россия	Российская элита
Большинству людей можно доверять	63,7	35,5	52,5	22,9	35,2
Со всеми людьми следует быть очень осторожным	32,4	63,6	43,8	73,7	35,4
Затрудняюсь ответить	3,9	0,9	3,6	3,2	29,5

можно доверять", то она в российской элите развития сравнялась с показателем доверия у населения США, который в последнее время заметно снизился.

Можно делать предварительные выводы. Наш общественный капитал даже в элитных группах невелик, он заметно уступает живому опыту общественного участия и взаимодействия как европейцев и американцев, так и китайцев. В то же время есть позитивная динамика. А первые шаги важны не потому, что коротки. В России тихо, не очень заметно идет генерирование и формирование новой социальной ткани. С учетом приведенных социологических данных можно констатировать, что участие в этом процессе элитных групп развития является определяющим, можно сказать, обществообразующим.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Афанасьев М.Н.* Российские элиты развития. Запрос на новый курс. М., 2009.
- Демкив О.* Концепция группового социального капитала и ее адаптация к отечественным условиям // Социология: теория, методы, маркетинг. 2005. № 4.
- Коулман Дж.* Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3.
- Лебедева Н.М., Татарко А.Н.* Ценности культуры и развитие общества. М., 2007.
- Патнэм Р.* Игра в гольф в одиночку: размывание общественного капитала Америки // Journal of Democracy. 1995. Vol. 6. № 1. (http://www.situation.ru/app/j_art_542.htm).
- Патнэм Р.* Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М., 1996.
- Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвергенция // Общественные науки и современность. 2003. № 2.
- Радаев В.В.* Экономическая социология. М., 2005.
- Фукуяма Ф.* Социальный капитал // Культура имеет значение. М., 2002.
- Allie J., Reallo A.* Individualism-Collectivism and Social Capital // Journal of Cross-Cultural Psychology. 2004. Vol. 35. № 1.
- Bourdieu P.* Acts of Resistance: Against the New Myths of Our Time. Cambridge, 1998.
- Putnam R.* Social Capital: Measurement and Consequences // Canadian Journal of Policy Research. Spring 2001. Vol. 2. № 1.