

ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ В УМОВАХ РЕГІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА

Варга Н.І.

Ужгородський національний університет

У статті розглянуто соціальні взаємозв'язки в регіональному середовищі. Соціальні мережі виступають одним із механізмів таких взаємодій. Виступають, як комплекс відносно стабільних і довгострокових зв'язків неформального характеру, які не маючи вираженої організаційної структури, виконують функцію нарощування об'єму особистого і соціального капіталу. В нашому суспільстві багато питань вирішується на основі довіри. Яка визначається як очікування людиною певних дій зі сторони оточуючих, базується на знанні об'єкта і здатності передбачити, прогнозувати чи впливати на його діяльність, що підтверджується досвідом взаємодії з ним.

Ключові слова: взаємодія, довіра, соціальні мережі, неформальна економіка, соціальний амортизатор, корупція.

Постановка проблеми. На макрорівні неформальні практики населення представляють не просто природний механізм функціонування економіки, але і спосіб вирішення багатьох проблем, пов'язаних з недосконалістю формальних правил [1]. При чому варто відмітити, що кризові явища в офіційній економіці (інфляція, зниження заробітної платні, безробіття) спричиняють розвиток і розгортання неформальних практик самозабезпечення, що виявляються в ряді соціальних явищ. А саме наявність неформальних і напівформальних міських ринків, наприклад, дозволяє населенню купувати продукти харчування за низькими цінами. При чому небезпеки подібної торгівлі більшість не лякають: люди свідомо ідуть на ризик придбання неякісної продукції заради можливості отримання цінової вигоди. Факт поширення неформальних ринків торгівлі в економіці пострадянських країн, як і мала ефективність по їх забороні, свідчать про функціональність даного феномену і його позитивному сприйнятті населенням. В сфері неформальних трудових відносин ситуація також всіх задовольняє: роботодавці уникають зайвих витрат, пов'язаних із оподаткуванням, неформально зайняті отримують більш високі заробітні платні в «конвертах».

Дослідження соціальних мереж показує, що в соціально-економічних стратегіях сільського населення неформальні відносини завжди займали визначальне місце, а дискомфорт викликали скоріше формальні правила, що насаджувалися зверху. Місцезнаходження неформальних економічних акцій – це рутинне, щоденне існування, яке передбачає локалізацію (соціальну, територіальну, культурну). Неформальна економіка в цьому значенні є загальною ознакою людей, специфічно (без допомоги формальних декларацій і письмових зобов'язань) домовившись один з одним, здійснювати якісь корисні дії, зберігаючи звичний порядок справ.

Неформальні акції тісно вплетені в соціальний контекст даного локального утворення, особливо помітно в сьогоденних умовах, коли більшість населення покладається на самовиживання і самозабезпечення. Економічна практика суб'єктів соціально-територіальних утворень характеризується тим, що рік від року наростає міцність і різноманіття горизонтальних ресурсних потоків. Відносини між членами сільської громади, відносини між сімейними дворами ущільнюються, поряд з економічними моментами, які вимагають розрахунку і еквівалентності, забарвлюються такими якостями, які здатні гарантувати виживання того чи іншого господарства при будь-яких драматичних обставинах. Мережа зв'язків може бути досить прозорою і

тонкою для стороннього спостереження, але в той же час досить стійкою, щоб не зруйнуватись навіть в найслабших ділянках. Сільська громада сьогодні мультицентрична і в багатьох випадках замкнута.

Основою до аналізу закритих суспільств та таких, що знаходяться в стані трансформації, може бути концепція соціальних мереж взаємодіючих. **Метою статті** є аналіз процесів функціонування соціальних мереж в умовах регіонального середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основна проблема функціонування формальних соціальних інститутів полягає в тому, що значний об'єм щоденних практик, зв'язків і відносин не піддається регламентації з їх сторони. До того, незважаючи на нормативно універсальний характер формальних соціальних інститутів, ефективність їх функціонування по відношенню до індивідуальних і групових інтересів часто визначається об'ємом людського і соціального капіталу акторів.

Соціальні мережі виступають як комплекс відносно стабільних і довгострокових взаємодій неформального характеру, що не маючи вираженої організаційної структури, виконують функцію нарощування об'єму особистого і соціального капіталу. Включеність індивіда в соціальні мережі здатна компенсувати недостатність індивідуальних соціальних ресурсів за рахунок підтримки учасників соціальних мереж – сімей, родичів, друзів, знайомих, земляків, релігійних і етнічних громад.

Соціальні сукупності виникають з появою соціальних мереж соціальних відносин (соціальних структур), що пов'язують окремих індивідів. Суспільство не складається з індивідів, а виражає суму тих зв'язків і відносин, в яких ці індивіди знаходяться один до одного. В нашому суспільстві багато питань вирішується на основі довіри, яка визначається як «очікування людиною певних дій зі сторони оточуючих, коли ці дії напряду торкаються його вибору і він повинен приймати рішення до того, як вони стануть відомі». Довіра базується на знанні об'єкта і здатності передбачити, прогнозувати чи впливати на його діяльність, що підтверджується досвідом взаємодії з ним. Будь-яка взаємодія у суспільстві – від домовленостей на ринку на основі передоплати до створення сім'ї – передбачає дотримання його учасниками норм довіри.

У вітчизняній та зарубіжній літературі феномен «довіри» в різноманітних його проявах присвячено достатньо досліджень. Цю проблему вивчають представники найрізноманітніших наук – психологи, філософи, політологи, соціологи, юристи. Вагомий внесок у розробку довіри в економіці зробили К. Ерроу, Я. Корнаї, Дж. Равен, А. Селігмен, Ф. Фукуяма, П. Штомпка.

Необхідно зазначити, що вперше поняття довіри як економічної категорії звертається А. Сміт у «Теорії моральних почуттів». Для А. Сміта довіра природне, стадне відчуття індивіда. Бажання завойовувати довіру, переконувати, керувати і направляти інших людей, за його словами, одні з найсильніших людських пристрастей [2].

Особливе місце проблема довіри займає у теорії нової інституційної економіки (Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон). Дана концепція передбачає, що ситуація в економічному світі складна і неоднозначна. У такому випадку вагомим значення набуває проблема невизначеності, яка виникає внаслідок неповноти інформації та її асиметричного розподілу. Менше інформованій стороні доведеться здійснити додаткові транзакційні витрати (наприклад, на пошук додаткової інформації, розробку складніших контактів і страхування угод). Проте з підвищенням рівня довіри в економічній системі, такі затрати будуть скорочуватися.

Н. Луман у праці «Влада і довіра» наголошує на складності й непрозорості сучасних суспільств, одночасно вказуючи, що довіра є необхідною умовою їх розвитку. Вчений розмежовує поняття «довіра» (важливий елемент міжособистісних відносин) і «впевненість» (виникає під час участі у функціональних системах, таких як політика або економіка) [3].

Другій половині 90-их років з'являється робота А. Селігмена «Проблема довіри». Він вважає, що наявність довіри – суттєва компонента всіх стійких суспільних систем, а проблема становлення довіри визначає специфіку сучасності. В якості початкового моменту формування системи суспільної довіри А. Селігмен розглядає довіру на первинному міжособистісному рівні, генералізація якого створює довіру до влади, уряду, суспільства в цілому. В той же час фактором підтримання суспільної довіри на достатньому рівні є «обов'язок виконання обіцянок» [4].

Ф. Фукуяма вважає довіру ключовою характеристикою розвиненого людського суспільства, цінним економічним активом, тобто потенційним джерелом добробуту і стабільності влади. Саме довіра визначає прогрес, вона діє на мікро-, мезо- та макрорівнях суспільного життя.

Ф. Фукуяма стверджує, що спонукати людей довіряти один одному на всіх рівнях суспільства вкрай складно і виділяє три постулати довіри: довіру не можна гарантувати; довіру не можна вимагати; довіра реалізує себе щоразу іншими шляхами [5].

Довіра (і недовіра) виступають важливим фактором, що регулює, детермінує мотивацію особистості, фіксуючи певне відношення людини до оточуючого світу, в ціннісних категоріях виражаючи відношення людини до оточуючого світу, в ціннісних категоріях виражаючи певні орієнтації знань, інтересів і переваг різних співтовариств, груп, особистостей.

З ціллю вивчення функціонування соціальних мереж в рамках регіонального суспільства, їх ефективності, соціальних ресурсів, що являються предметом соціальних обмінів, в грудні – січні 2014 р. було проведено регіональне опитування за випадковою регіональною вибіркою (N = 378).

Соціальні мережі, з однієї сторони, є вимушеними, компенсаційними механізмами, які формуються в умовах неефективності держави і інших соціальних інститутів. З іншої, – являють собою універсальний соціальний механізм, що реалізовує свої функції в умовах відносної соціальної та

групової солідарності, доповнюючи цим функціонування інших соціальних інститутів.

Ефективність функціонування соціальних мереж представляє собою, таким чином, їх здатність регулювати поведінку і нарощувати об'єм соціального і людського капіталу. Ефективність соціальних мереж представляє собою їх здатність компенсувати неефективність формальних, перед усім, державних інститутів.

Проблема вияву передумов до формування і розвитку соціально-мережових передумов складається з відповіді на такі основні питання. По-перше, наскільки в суспільстві створені передумови для утворення і функціонування соціальних мереж як універсального механізму. І тут ключовим індикатором буде виступати рівень міжособистісної довіри. По-друге, наскільки суспільство і його окремі сегменти потребують соціальних механізмів, які б компенсували неефективність формальних інститутів.

Міжособистісна довіра, яка виступає складним соціальним феноменом, виступає основою до побудови соціальних мереж. Довіра та солідарність являються факторами, що впливають на неформальну економіку в контекст мережевої взаємодії. Адже люди живуть не у вакуумі, а в контексті широких соціальних сукупностей [5].

Згідно до результатів нашого дослідження, її рівень відносно невисокий. Ситуація в цілому характеризується перевагою недовірливого відношення до людей. Так, на питання «Як Ви вважаєте, більшості людей можна довіряти?» схвально відповіли 22.6% респондентів, негативно – 52.1%, важко відповісти – 25.3% респондентів. Результати ж дослідження «Українське суспільство. Моніторинг змін» [6] показують, що більшості людей можна довіряти – 44.7%. Можливо, розходження у результатах пов'язані з тим, що у нашому дослідженні потрібно було відповідати більш категорично, без значної градації відповідей.

Рівень довіри дещо зростає із зменшенням масштабу поселення. Так, якщо серед жителів населення міста тих, хто вважає, що людям можна довіряти 16.4%, то серед сільського населення цей показник – 23.8%.

На питання «Чи довіряєте Ви жителям свого міста (села)?» маємо такий перелік відповідей: довіряють – 29.9% жителів міста, 41.4% жителів села.

Відповідь на питання «Чи довіряєте Ви жителям свого будинку, сусіднього двору (для села – вулиці)», так само різниться, так якщо довіряють, то в місті цей показник є 46.3%, то в сільській поселеннях 54.8% опитаних респондентів. Отже, приходимо до узагальнень, що соціальні дистанції і, відповідно, рівень довіри між людьми збільшується в залежності від типу поселень, в якому проживають респонденти.

Групування даних за соціально-демографічними характеристиками респондентів надає нам наступну картину: в більшій мірі схильні до довіри жінки, в меншій чоловіки. Так між жінками – 24.9% тих які говорять, що більшості людей можна довіряти, 50.7% притримуються протилежної думки; в той же час 19.6% респондентів чоловічої статі схвально відповідають на питання стосовно довіри людям і відповідно 53.8% відповідають негативно.

В соціально-демографічному розрізі більш схильні до довіри молодь до 20 р., де довіряють людям – 30.6% не довіряють – 41.7% респондентів, у представників цієї вікової категорії переважає юнацький максималізм і ідеалізм; наступними йдуть представники вікової групи 30-50 р., де 24.2% – довіряють людям та 56-60 р. – 22.6%

респондентів довіряють людям, напевно, даються взнаки відголоски радянської системи виховання і формування молоді; найменш схильні до довіри людям представники 20-30-річного проміжку, де лише 17.7% довіряють, а 61.9% респондентів не довіряють людям, а саме ці респонденти знаходяться в стані професійного і соціального становлення і зростання. Таким чином, настороженість, недовіра до оточуючих переважає більше у середовищі за 20-річною межею, а більше довіряють в молодому (до 20 р.) і старшому (50-60) віці.

Невисокий рівень міжособистісної довіри тягне за собою соціальну атомізацію і індивідуалізацію життєвих практик населення. Люди у вирішенні життєвих проблем опираються переважно на найближче оточення, з яким вони пов'язані родинністю або дружбою [7]. На запитання анкети: «Якщо Ви опинилися у важкій життєвій ситуації, на чю допомогу, в першу чергу розраховуєте?» першу групу за частотою виборів займають родичі, сім'я – 73.9% відповідей; «тільки на самого себе» розраховує 55.1% опитаних; 40.4% респондентів у важкій ситуації розраховують на підтримку друзів та знайомих. Далі слідує друга група за значимістю для респондентів – це підтримка сусідів – 13%, та релігійних організацій – 7.7%. Далі із значним відривом слідує третя група, це керівництво організації, в якій працюю – 2.7%, державні органи і установи – 1.3% та громадські організації – 1.1%.

При виборі суб'єктів допомоги у важку хвилину у всіх вікових групах спостерігається єдність думок. Проте відмічаються деяка специфічність, що проявляється в порівнянні відповідей респондентів 60 років з іншими віковими групами. А саме у важкій ситуації тільки на себе розраховує 58,1% респондентів вікової категорії 56-60 р., в той час молоді до 20 р. таких лише 52.8%. У той час на допомогу родичів, членів сім'ї 88.9% респондентів розраховує в першу чергу, у віковій групі 56-60 р. цей показник 62.9%. Значимими для молоді є також друзі та знайомі, на допомогу яких розраховує 63.9% респондентів.

Перестарілі люди більш за інших розраховують також на допомогу з боку релігійних організацій, про це повідомило 9.7% респондентів. Зрозуміло, що це пов'язано із більшою залученістю даної категорії до релігійної діяльності (відвідування церкви, участь у богослужіннях, участь у культурній діяльності). Проте в цілому потрібно врахувати, що різниця між відповідями всіх вікових груп знаходиться в межах статистичної похибки і не є показовою.

Те, що на членів сім'ї і родину у випадку виникнення проблем покладається молоді люди, відповідає 80.4%, що є прогнозованим в силу специфіки їх соціального статусу. З однієї сторони, за об'єктивними причинами вони ще не змогли накопичити достатньо статусних капіталів для своєї автономії, з іншої сторони відіграє роль і достатньо висока психологічна залежність молоді від батьківських сімей, в

силу традиція опіки і підтримки батьками своїх дорослих дітей. Зрозуміло, що менш за все готові покладатися на членів сім'ї і родичів респонденти 40-59 років, саме вони характеризуються високими статусними позиціями і відповідними капіталами. Варто відмітити також на низький рівень довіри на допомогу формальних інститутів (державних, громадських) органів, так і керівництва організацій, де працюють респонденти. Саме ситуація фінансово-економічної кризи, яка негативно відображається на всіх сферах життя нашого суспільства, особливо його регіонального рівня, актуалізуючи значимість соціальних мереж і мікросоціальних практик взаємодопомоги [8].

З однієї сторони в умовах невизначеності соціально-економічної ситуації об'єктивно збільшується потреба в соціальній підтримці значних груп населення з боку держави, а відповідно і зростання патерналістських настроїв. Але з іншого боку ми бачимо, що більшість людей в складних життєвих проблемах покладаються на себе, на своє найближче соціальне оточення, сім'ю, родичів.

Результати дослідження показують, що соціальний капітал, виражений в неформальних зв'язках, досить інтенсивно використовується населенням регіону для вирішення найрізноманітніших життєвих проблем. Найбільше особисті зв'язки задіяні для отримання медичної допомоги, соціальної підтримки, пільг – 55.6%, не менш важливими є сфера пошуку роботи та працевлаштування – 49.7%, захисту своїх прав – 33.5%; захисту приватних, земельних і інших прав – 36.2; організації власної справи – 26.3%; влаштування в медичний заклад – 24.5%; покращення житлових умов – 23.1% (таб. 1).

Найбільш проблемною сферою для населення, як бачимо, є отримання медичної допомоги, соціальної підтримки, отримання пільг. Можемо побачити, що дана сфера є досить корумпованою і в ній використовуються ресурси особистих зв'язків.

Згідно до загальнонаціонального дослідження «Стан корупції в Україні», проведеного Київським міжнародним інститутом соціології 2011 р., найбільша частка населення має справу з корупцією в медичних установах (66%), ДАІ (24%), загальноосвітніми школами (22%), оформленням або отриманням соціальних пільг (18%) [10].

Висновки. Основні результати показують значимість соціальних ресурсів неформальних зв'язків і відносин, їх використання для вирішення життєвих проблем, досягнення тих чи інших цілей. В реальному житті саме ці зв'язки виконують компенсаторний характер за неповноправності державних інститутів.

Емпіричні дослідження в гірських районах Закарпаття показують, що, з одного боку, громадяни продовжують покладатися на державу, на практиці притримуються поглядів, які прийнято називати патерналізмом у взаємовідносинах між державою і громадянами, а, з іншого – зростає відстань між інтересами держави і власними інтересами гро-

Таблиця 1

Основні сфери використання соціальних зв'язків

	Захисту своїх прав	Отримання медичної допомоги, соціальних пільг, допомоги	Пошуку роботи	Організації власної справи	Влаштування в освітній заклад	Покращення житлових умов	Захисту приватних, земельних і інших прав
Так	33,5	55,6	49,7	26,3	24,5	23,1	36,2
Ні	52,4	34,8	37,0	54,3	60,9	61,7	47,3
Важко відповісти	14,1	9,6	13,3	19,4	13,8	14,7	16,2

мадян. Люди усвідомлюють, що їхнє виживання в сучасних умовах в багатьох випадках залежить від них самих. Це все, разом з ментальністю, історич-

ними традиціями, сьогоднішніми політичними і економічними умовами у формуванні соціальної бази вземопідтримки і мережовості.

Список літератури:

1. Sik E. The Spatial Distribution of Informal Market Places and Informal Foreign Traders in Contemporary Hungary. – Working paper, Bielefeld – 1997.
2. Сміт А. «Теорії моральних почуттів»: Режим доступу – <http://ru.knowledgr.com>
3. Луман Н. Честность политиков и высшая аморальность политики // Вопросы социологии. – 1992. – Т. 1 – № 1.
4. Селигмен А. Проблема доверия / А. Селигмен [пер. с англ. И. И. Мюрберг, Л. В. Соболева]. – М.: Идея-Пресс, 2002. – 256 с.
5. Фукуяма Ф. Доверие. – Режим доступу: <http://yanko.lib.ru/books/cultur/fu>
6. Українське суспільство 1992-2006. Соціологічний моніторинг / За ред. д.е.н. В.М.Ворони, д.соц.н. М.О. Шульги. – К.: ІС НАНУ, 2012. – 578 с.
7. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ – М.: Государственный университет – высшая школа экономики. Издательский дом ГУ ВШЭ – 2004. – С. 153.
8. Клямкин И., Тимофеев Л. Теневая Россия. Экономико-социологическое исследование. – М.: РГГУ, 2000 – 592 с.
9. Эффективность социальных сетей в региональном сообществе Е.В. Реутов, Л.В. Колпина, М.Н. Реутова, И.В. Бояринова: Режим доступу – uchil.net
10. Стан корупції в Україні: порівняльний аналіз загальнонаціональних досліджень: 2007–2009, 2011 – Режим доступу: zahid.net/.../shownews.do

Варга Н.И.

Ужгородский национальный университет

ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

Аннотация

В статье рассмотрены социальные взаимосвязи в региональной среде. Социальные сети выступают одним из механизмов таких взаимодействия и выступают, как комплекс относительно стабильных и долгосрочных связей неформального характера, не имея выраженной организационной структуры, выполняют функцию наращивания объема личного и социального капитала. В нашем обществе много вопросов решается на основе доверия, которая определяется как ожидания человеком определенных действий по стороны окружающих, базируется на знании объекта и способности предсказать, прогнозировать или влиять на его деятельность, что подтверждается опытом взаимодействия с ним.

Ключевые слова: взаимодействие, доверие, социальные сети, неформальная экономика.

Varga N.I.

Uzhgorod National University

SOCIAL NETWORKS IN CONDITIONS REGIONAL ENVIRONMENT

Summary

A “social network” can be defined as a set of nodes or actors (persons or organizations) linked by social relationships or ties of a specified type. A tie or relation between two actors has both strength and content. The content might include information, advice, or friendship, shared interest or membership, and typically some level of trust. Two aspects of social networks affect trust. One is “relational” – having to do with the particular history of that tie, which produces conceptions of what each actor owes to the other. The other is “structural”: some network structures make it easier than others do for people to form trusting relationships and avoid malfeasance. For example, a dense network with many connections makes information on the good and bad aspects of one’s reputation spread more easily.

Keywords: interaction, trust, social networks, informal economy.