

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

УДК 316.334.(477.87)

Н. І. ВАРГА

### ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ В УМОВАХ РЕГІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА

*У статті розглянуто соціальні взаємозв'язки в регіональному середовищі. Соціальні мережі є одним із механізмів такої взаємодії, комплексом відносно стабільних і довгострокових зв'язків неформального характеру, які, не маючи вираженої організаційної структури, виконують функцію нарощування обсягу особистого й соціального капіталу. У нашому суспільстві багато питань вирішують на основі довіри, яку визначають як очікування людиною певних дій з боку оточення і яка базується на знанні об'єкта й здатності передбачати, прогнозувати чи впливати на його діяльність, що підтверджує досвід взаємодії з ним.*

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

На макрорівні неформальні практики населення являють собою не просто природний механізм функціонування економіки, а й спосіб вирішення багатьох проблем, пов'язаних з недосконалістю формальних правил [1]. Причому кризові явища в офіційній економіці (інфляція, зниження заробітної плати, безробіття) спричиняють розвиток і розгортання неформальних практик самозабезпечення, що знаходять прояв у низці соціальних явищ. Зокрема, наявність неформальних і напівформальних міських ринків, наприклад, дає змогу населенню купувати продукти харчування за низькими цінами. Небезпека такої торгівлі більшість не лякає: люди свідомо йдуть на ризик придбання неякісної продукції заради можливості отримання цінової вигоди. Факт поширення неформальних ринків торгівлі в економіці пострадянських країн, як і мала ефективність від їх заборони, свідчать про функціональність цього феномена та його позитивне сприйняття населенням. У сфері неформальних трудових відносин ситуація також усіх влаштовує: роботодавці уникають зайвих витрат, пов'язаних з оподаткуванням, неформально зайняті отримують вищу заробітну плату в “конверті”.

Дослідження соціальних мереж показує, що в соціально-економічних стратегіях сільського населення неформальні відносини завжди посідали визначальне місце, а дискомфорт викликали скоріше формальні правила, насаджені “зверху”.

Неформальні акції тісно вплетені в соціальний контекст цього локального утворення, особливо помітно в сьгоднішніх умовах, коли більшість населення покладається на самовиживання й самозабезпечення. Для економічної практики суб'єктів соціально-територіальних утворень характерне щорічне наростання міцності та різноманіття горизонтальних ресурсних потоків. Відносини між членами сільської громади, між сімейними дворами ущільнюються, поряд з економічними моментами, які вимагають розрахунку й еквівалентності, забарвлюються такими якостями, які здатні гарантувати виживання того чи іншого господарства за будь-яких драматичних обставин. Мережа зв'язків може бути досить прозорою й тонкою для стороннього спостереження, але водночас досить стійкою, щоб не зруйнуватись навіть у найслабших ділянках. Сільська громада сьогодні мультицентрична й у багатьох випадках замкнута.

Основою аналізу закритих суспільств та таких, що перебувають у стані трансформації, може бути концепція соціальних мереж взаємопідтримки.

*Метою статті* є аналіз процесів функціонування соціальних мереж в умовах регіонального середовища.

Основна проблема функціонування формальних соціальних інститутів полягає в тому, що значний обсяг щоденних практик, зв'язків і відносин не зазнає регламентації з їх боку. До того ж, незважаючи на нормативно універсальний характер формальних соціальних інститутів, ефективність їх функціонування щодо індивідуальних і групових інтересів часто визначається обсягом людського й соціального капіталу акторів.

Соціальні мережі виступають як комплекс відносно стабільних і довгострокових взаємодій неформального характеру, що, не маючи вираженої організаційної структури, виконують функцію нарощування обсягу особистого й 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 із 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 перебувають. У нашому суспільстві багато питань вирішують на основі довіри, яку визначають як очікування людиною певних дій з боку оточення, коли ці дії безпосередньо стосуються її вибору і вона повинна приймати рішення до того, як вони стануть відомі. Довіра базується на знанні об'єкта і здатності передбачати, прогнозувати чи впливати на його діяльність, що підтверджує досвід взаємодії з ним. Будь-яка взаємодія в суспільстві – від домовленостей на ринку на основі передоплати до створення сім'ї – передбачає дотримання його учасниками норм довіри.

В українській та зарубіжній науці присвячено достатньо досліджень феномену "довіра" в різноманітних його проявах. Цю проблему вивчають:

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 до поняття довіри як економічної категорії звертається А. Сміт у “Теорії моральних почуттів”. Для А. Сміта довіра – природне, стадне відчуття індивіда. Бажання завоювати довіру, переконувати, керувати та направляти інших людей, за його словами, – одні з найсильніших людських пристрастей [2].

Особливе місце проблема довіри посідає в теорії нової інституційної економіки (Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон). Ця концепція передбачає, що ситуація в економічному світі складна й неоднозначна. У такому разі вагшого значення набуває питання невизначеності, яка виникає внаслідок неповноти інформації та її асиметричного розподілу. Менше поінформованій стороні доведеться здійснити додаткові трансакційні витрати (наприклад, на пошук додаткової інформації, розробку складніших контактів і страхування угод). Проте з підвищенням рівня довіри в економічній системі такі витрати 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. Учений розмежовує поняття “довіра” (важливий елемент міжособистісних стосунків) і “впевненість” (виникає під час участі у функціональних системах, таких як політика або економіка) [3].

У другій половині 1990-х рр. побачила світ праця А. Селігмена “Проблема довіри”. Він вважає, що наявність довіри – суттєва компонента всіх стійких суспільних систем, а проблема становлення довіри визначає специфіку сучасності. Як початковий момент формування системи суспільної довіри А. Селігмен розглядає довіру на первинному міжособистісному рівні, генералізація якого створює довіру до влади, уряду, суспільства загалом. Водночас фактором підтримання суспільної довіри на достатньому рівні є “обов’язок виконання обіцянок” [4].

Ф. Фукуяма вважає довіру ключовою характеристикою розвинутого людського суспільства, цінним економічним активом, тобто потенційним джерелом добробуту й стабільності влади. Саме довіра визначає прогрес, вона діє на мікро-, мезо- та макрорівнях суспільного життя. Ф. Фукуяма стверджує, що спонукати людей довіряти одне одному на всіх рівнях суспільства вкрай складно й виділяє три постулати довіри: довіру не можна гарантувати; довіру не можна вимагати; довіра реалізовує себе щоразу іншими шляхами [5].

Довіра (і недовіра) є важливим фактором, що регулює, детермінує мотивацію особистості, фіксуючи певне ставлення людини до зовнішнього світу, у ціннісних категоріях виражаючи ставлення людини до навколишнього світу, певні орієнтації знань, інтересів і переваг різних співтовариств, груп, особистостей.

З метою вивчення функціонування соціальних мереж у межах регіонального суспільства, їх ефективності, соціальних ресурсів, що є предметом соціальних обмінів, у грудні – січні 2014 р. проведено регіональне опитування за випадковою регіональною вибіркою ( $n=378$ ).

Соціальні мережі, з одного боку, є вимушеними, компенсаційними механізмами, які формуються в умовах неефективності держави й інших соціальних інститутів. З іншого – 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 являє собою, таким чином, їх здатність регулювати поведінку й нарощувати обсяг соціального й людського капіталу. Ефективність соціальних мереж відображає їх здатність компенсувати неефективність формальних, передусім, державних інститутів.

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

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

Згідно з результатами нашого дослідження, її рівень відносно невисокий. Ситуація в цілому характеризується перевагою недовірливого ставлення до людей. Так, на запитання “Як Ви вважаєте, більшості людей можна довіряти?” схвально відповіли 22,6% респондентів, негативно – 52,1%, важко відповісти – 25,3%. Результати ж дослідження “Українське суспільство. Моніторинг змін” [6] показують, що більшості людей можна довіряти – 44,7%. Можливо, розбіжність у результатах пов’язана з тим, що в нашому дослідженні потрібно було відповідати більш категорично, без значної градації відповідей.

Рівень довіри дещо зростає зі 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 запитання “Чи довіряєте Ви жителям свого міста (села)?” маємо такі відповіді: довіряють – 29,9% жителів міста, 41,4% жителів села.

Відповідь на запитання “Чи довіряєте Ви мешканцям свого будинку, сусіднього двору (для села – вулиці)?” так само різниться: так, якщо довіряють, то в місті цей показник становить 46,3%, а в сільських поселеннях – 54,8% опитаних респондентів. Отже, соціальні дистанції й, відповідно, рівень довіри між людьми збільшуються залежно від типу поселень, в якому проживають респонденти.

Групування даних за соціально-демографічними характеристиками респондентів дає нам таку картину: більшою мірою схильні до довіри жінки, меншою – чоловіки. Так, серед жінок – 24,9% тих, які говорять, що більшості людей можна довіряти, 50,7% дотримуються протилежної думки; водночас 19,6% респондентів чоловічої статі схвально відповідають на питання стосовно довіри людям і, відповідно, 53,8% – негативно.

У соціально-демографічному розрізі більш схильні до довіри молоді до 20 років, серед яких довіряють людям – 30,6%, не довіряють – 41,7% респондентів; у представників цієї вікової категорії переважає юнацький максималізм й ідеалізм; наступними йдуть представники вікової групи 30–50 років, 24,2% – довіряють людям, та 56–60 років – 22,6% респондентів довіряють людям, напевно, даються взнаки відголоски радянської системи виховання 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 перебувають у стані професійного та соціального становлення й зростання. Таким чином, настороженість, недовіра до оточення переважає в середовищі за 20-річною межею, а більше довіряють у молодому (до 20) і старшому (50–60) віці.

Невисокий рівень міжособистісної довіри тягне за собою соціальну атомізацію й індивідуалізацію життєвих практик населення. Люди у вирішенні життєвих проблем спираються 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 вибору посідають родичі, сім'я – 73,9% відповідей; “тільки на самого себе” розраховують 55,1% опитаних; 40,4% респондентів у важкій ситуації розраховують на підтримку друзів та знайомих. Далі йде друга група за значущістю для респондентів: це підтримка сусідів – 13% та релігійних організацій – 7,7%. Далі із значним відривом – третя група, а саме керівництво організації, в якій працюю – 2,7%, державні органи й установи – 1,3% та громадські організації – 1,1%.

При виборі суб'єктів допомоги у важку хвилину в усіх вікових групах спостерігається єдність думок. Проте наявна деяка специфічність, що виявляється в порівнянні відповідей респондентів 60 років з іншими віковими групами. А саме у важкій ситуації тільки на себе розраховують 58,1% респондентів вікової категорії 56–60 років, тоді як серед молоді до 20 років таких лише 52,8%, на допомогу родичів, членів сім'ї розраховують в першу чергу 88,9% респондентів, у віковій групі 56–60 років цей показник 62,9%. Значущими для молоді є також друзі та знайомі, на допомогу яких розраховують 63,9% респондентів.

Люди похилого віку більше за інших розраховують на допомогу з боку релігійних організацій, про це повідомило 9,7% респондентів. Зрозуміло, що це пов'язано з більшою залученістю цієї категорії до релігійної діяльності (відвідування церкви, участь у богослужіннях і культовій діяль-

ності). Проте потрібно враховувати, що відмінність між відповідями всіх вікових груп перебуває в межах статистичної похибки й не є показовою.

Те, що на членів сім'ї та родину в разі виникнення проблем покладаються молоді люди (80,4%) є прогнозованим, враховуючи специфіку їх соціального статусу. З одного боку, з об'єктивних причин вони ще не змогли накопичити достатньо статусних капіталів для своєї автономії, з іншого – відіграє роль достатньо висока психологічна залежність молоді від батьків унаслідок традиції опіки й підтримки батьками своїх дорослих дітей. Зрозуміло, що менше за все готові покладатися на членів сім'ї та родичів респонденти 40–59 років – саме вони характеризуються високими статусними позиціями й відповідними капіталами. Варто відзначити також низький рівень довіри до формальних інститутів (державних, громадських), і керівництва організацій, де працюють респонденти. Ситуація фінансово-економічної кризи негативно позначається на всіх сферах життя нашого суспільства, особливо його регіонального рівня, актуалізуючи значущість соціальних мереж і мікросоціальних практик взаємопідтримки [8].

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

Результати дослідження свідчать, що соціальний капітал, виражений у неформальних зв'язках, населення регіону досить інтенсивно використовує для вирішення найрізноманітніших життєвих проблем. Найбільше особисті зв'язки задіяні для отримання медичної допомоги, соціальної підтримки, пільг – 55,6%, не менш важливими є сфери: пошуку роботи та працевлаштування – 49,7%; захисту своїх прав – 33,5%; захисту приватних, земельних й інших прав – 36,2; організації власної справи – 26,3%; влаштування в освітній заклад – 24,5%; покращення житлових умов – 23,1% (табл. 1).

Таблиця 1

**Основні сфери використання соціальних зв'язків, %**

Варіанти відповіді	Захист своїх прав	Отримання медичної допомоги, соціальних пільг, допомоги	Пошук роботи	Організація власної справи	Влаштування в освітній заклад	Покращення житлових умов	Захист приватних, земельних й 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

Найбільш пробними сферами для населення, як бачимо, є отримання медичної допомоги, соціальної підтримки, отримання пільг. Можемо поба-

чити, що ця сфера є досить корумпованою, і в ній використовують ресурси особистих зв'язків.

За результатами загальнонаціонального дослідження “Стан корупції в Україні”, проведеного Київським міжнародним інститутом соціології в 2011 р., найбільша частка населення має справу з корупцією в медичних установах (66%), ДАІ (24%), загальноосвітніх школах (22%), під час оформлення або отримання соціальних пільг (18%) [10].

**Висновки.** Основні результати показують значущість соціальних ресурсів неформальних зв'язків і відносин, їх використання для вирішення життєвих проблем, досягнення тих чи інших цілей. У 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 дотримуються поглядів, які прийнято називати патерналізмом у відносинах між державою й громадянами, а з іншого – зростає відстань між інтересами держави та власними інтересами громадян. Люди усвідомлюють, що їхнє виживання в сучасних умовах у багатьох випадках залежить від них самих. Це все разом з ментальністю, історичними традиціями, сьогоднішніми політичними й економічними умовами формує соціальну базу вземопідтримки та мережовості.

#### Список використаної літератури

1. Sik E. The Spatial Distribution of Informal Market Places and Informal Foreign Traders in Contemporary Hungary / E. Silk // Working paper. – Bielefeld, 1997.
2. Сміт А. Теорії моральних почуттів [Електронний ресурс] / А. Сміт. – Режим доступу: <http://ru.knowledgr.com>.
3. Луман Н. Честность политиков и высшая аморальность политики / Н. Луман // Вопросы социологии. – 1992. – Т. 1. – № 1. – С. 69–76.
4. Селигмен А. Проблема доверия / А. Селигмен ; пер. с англ. И. И. Мюрберг, Л. В. Соболева. – Москва : Идея-Пресс, 2002. – 256 с.
5. Фукуяма Ф. Доверие [Электронный ресурс] / Ф. Фукуяма. – Режим доступа: <http://yanko.lib.ru/books/cultur/fu>.
6. Українське суспільство 1992–2006. Соціологічний моніторинг / за ред. В. М. Ворони, М. О. Шульги. – Київ : ІС НАНУ, 2012. – 578 с.
7. Барсукова С. Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / С. Ю. Барсукова. – Москва : Государственный университет – Высшая школа экономики, 2004. – С. 153.
8. Клямкин И. Теневая Россия. Экономико-социологическое исследование / И. Клямкин, Л. Тимофеев. – Москва : РГГУ, 2000. – 592 с.
9. Эффективность социальных сетей в региональном сообществе [Электронный ресурс] / Е. В. Реутов, Л. В. Колпина, М. Н. Реутова, И. В. Бояринова. – Режим доступа: <http://uchil.net>.
10. Стан корупції в Україні: порівняльний аналіз загальнонаціональних досліджень: 2007–2009, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zahid.net/.../shownews.do](http://zahid.net/.../shownews.do).

Стаття надійшла до редакції 16.12.2015.

**Варга Н. И. Функционирование социальных сетей в условиях региональной среды**

*В статье рассмотрены социальные взаимосвязи в региональной среде. Социальные сети выступают одним из механизмов такого взаимодействия и являются комплексом 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, которое определяется как ожидание человеком определенных действий со 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. Social Networks Functions in Conditions of Regional Environment**

*In this paper, the concept of social capital is introduced and illustrated, its forms are described, the social structural conditions under which it arises are described, the social structural conditions under which it arises are examined. Use of the concept of social capital is part of a general theoretical strategy discussed in the paper: taking rational action as a starting point but rejecting the extreme individualistic premises that often accompany it. The conception of social capital as a resource for action is one way of introducing social structure into the rational paradigm. Three forms of social capital are examined: obligations and expectations, information channels, and social norms. The role of closure in the social structure in facilitating the first and third of these forms of social capital is described. An analysis of the lack of social capital available to high school, in hospitals and in the sphere search work. The effect of social capital within the family and in the community the family is examined.*

*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.*

*Analysis of social networks is suggested as a tool for linking micro and macro levels of sociological theory. The procedure is illustrated by elaboration of the macro implication of one aspect of small-scale interaction: the strength of one aspect of small-scale interaction: the strength of dyadic ties. It is argued that the degree of overlap of two individuals friendship networks varies directly with the strength of their tie to one another. The impact of this principle on diffusion of influence and information, mobility opportunity, and community organization is explored. Stress is laid on the cohesive power of weak ties. Most network models deal, implicitly, with strong ties, thus confining their applicability to small, well-defined groups. Emphasis on weak ties lends itself to discussion of relation between groups and to analysis of segments of social structure not easily defined in terms of primary groups.*

*In the article the basic forms using personal networks (family, friends, countrymen) mutual support in terms of job search. The old official channels of employment can not cover everyone unemployed in region of Transcarpathia. Social capital plays a crucial role in employment.*

**Key words:** interaction, trust, social networks, informal economy, social capital.