

СОЦИОЛОГИЯ ЭКОНОМИКИ, ТРУДА И ПРОФЕССИЙ

УДК 316.422.44

**Доверие в предпринимательской среде
Санкт-Петербурга: опыт эмпирического исследования****Ю. В. Веселов*Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Для цитирования: *Веселов Ю. В.* Доверие в предпринимательской среде Санкт-Петербурга: опыт эмпирического исследования // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. 2022. Т. 15. Вып. 4. С. 366–383. <https://doi.org/10.21638/spbu12.2022.404>

Доверие в предпринимательской среде обычно рассматривается как доверие предпринимателей друг другу или в рамках фирмы как доверие руководителей своим подчиненным. Подчеркивается важность этого феномена для успешного функционирования экономики и бизнеса. В данной статье представлен другой аспект: это доверие предпринимателей как социально-профессиональной группы другим людям (генерализированное доверие), их доверие узкому кругу — членам семьи и знакомым людям (партикуляризированное доверие); доверие социальным институтам (институциональное доверие). Проведено сравнение характеристик доверия предпринимателей с другими социально-профессиональными группами (такими как рабочие, специалисты с высшим образованием в сфере науки и культуры, государственные служащие). Предприниматели отличаются самым высоким уровнем доверия, как генерализированного, так и партикуляризированного, среди всех социально-профессиональных групп, а вот уровень доверия государству у них самый низкий. Рационализированное отношение к доверию, включенность в горизонтальные (неиерархические) социальные отношения, повышенный уровень риска и необходимость доверия для снижения транзакционных и социальных издержек отличают предпринимателей от других социально-профессиональных групп и формируют их специфическую (локальную) культуру доверия. В статье также раскрыты черты предпринимательского доверия в сфере активно развивающихся сегодня цифровых технологий (доверие в социальных сетях; доверие интернет-торговле; доверие мобильным приложениям банков и т. д.). Наше исследование основывается на результатах двух опросов, проведенных в Санкт-Петербурге, —

* Статья подготовлена при поддержке РФФИ, грант 20-011-00155 А «Доверие в цифровом обществе и экономике».

телефонный опрос жителей города, $N = 1032$ (2020 г.); интернет-опрос жителей города и области, $N = 505$ (2021 г.), а также на глубинных интервью с предпринимателями (10) (2020–2021 гг.).

Ключевые слова: предпринимательское доверие, генерализированное доверие, институциональное доверие, сравнительная социология доверия, культура доверия, цифровое доверие.

Введение

Цель данной статьи — рассмотреть доверие предпринимателей как социально-профессиональной группы в сравнении с другими группами, такими как государственные служащие, квалифицированные рабочие, служащие с высшим образованием в сфере науки и культуры. Для достижения этой цели поставлен ряд задач:

- раскрыть методологические проблемы измерения уровня генерализированного доверия;
- показать место России на мировой карте доверия, основываясь на сравнительной социологии доверия;
- охарактеризовать динамику доверия — как оно менялось за последние 30 лет в России;
- раскрыть социальную структуру доверия — как оно дифференцируется в зависимости от пола, возраста, доходов, образования и места проживания.

Основное внимание в статье уделено нашему эмпирическому исследованию доверия предпринимателей. Обычно в литературе доверие предпринимателей рассматривается в сфере бизнеса или в рамках организации, в отличие от этого фокус нашего исследования направлен на доверие предпринимателей в более широком социальном контексте. Мы исследовали генерализированное доверие предпринимателей, партикуляризированное доверие, институциональное доверие (особенно отношение к правительству) и сравнивали такие же типы доверия для других социально-профессиональных групп.

Актуальность данного исследования в том, что впервые эмпирически измеряется уровень доверия предпринимателей и сравнивается с доверием других социальных групп. В качестве гипотезы мы предполагали, что уровень предпринимательского доверия наивысший в силу самого характера предпринимательской деятельности (активности, самостоятельности, умения полагаться только на себя, способности просчитывать риск), но мы не знали, насколько он высок, и не знали, каков радиус доверия (соединяется ли высокое генерализированное доверие с высоким уровнем партикуляризированного доверия?). Затем мы исследовали доверие предпринимателей в цифровом мире: это доверие в социальных сетях, доверие цифровым экономическим институтам, доверие «цифровому правительству», умение использовать цифровой мир в своих интересах (поиск работы в социальных сетях, интернет-магазины и услуги, монетизация цифровой активности). Однако мы не только измеряем уровни доверия предпринимателей, но и объясняем причины высокого уровня доверия предпринимателей и причины низкого уровня доверия в России вообще. Мы выявили, что рационализированное отношение к доверию, включенность в горизонтальные (неиерархические) социальные отношения, повышенный уровень риска и необходимость

доверия для снижения транзакционных и социальных издержек отличают предпринимателей от других социально-профессиональных групп и формируют их специфическую (локальную) культуру доверия.

Сравнительная социология доверия

Многие социологические центры проводят опросы для измерения уровня генерализованного доверия в России. Если обратиться к исследованиям ВЦИОМ, то оказывается, что он регулярно проводит измерение уровня доверия к президенту РФ, к политическим партиям и различным институтам, а вот уровень доверия россиян друг к другу для ВЦИОМ не слишком интересен¹. ФОМ проводит опросы для измерения уровня доверия, и по его методике измерения (генерализованное доверие операционализируется в вопросе: «Одни считают, что людям можно доверять. Другие считают, что с людьми следует быть осторожными. Какая точка зрения Вам ближе?») уровень доверия составляет 31 % (опрос проводился в 2019 г.)². Тогда Россия входит в одну группу стран по уровню доверия с Германией и США. Но вот согласно международному исследованию WVS (World Value Survey, Wave 7, N = 3000) уровень генерализованного доверия в России составлял 22,8 % в 2018 г., при этом методика измерения одинаковая с ФОМ («Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be very careful in dealing with people?»³). Для проверки адекватности этих данных мы провели собственное эмпирическое исследование в Санкт-Петербурге, и уровень генерализованного доверия (по методике WVS, «Если говорить в целом, Вы считаете, что большинству людей можно доверять или надо быть очень осторожным в отношениях с людьми?») составляет 25,7 % (телефонный опрос населения Санкт-Петербурга, N = 1032, выборка репрезентативна по основным социально-демографическим параметрам; база телефонных номеров формировалась случайным образом на основе номерной емкости, опрос проводился в июле 2020 г. Центром социологических и интернет-исследований СПбГУ в системе CATI, опросный лист содержал 20 вопросов). Очевидно, что уровень генерализованного доверия в таком крупном городе, как Санкт-Петербург, выше, чем в целом по стране (что подтверждается в исследованиях «Левада-Центра» (в РФ признан иноагентом), нашими данными и др.) [1, с. 8–42]. Поэтому скорее более адекватными надо считать данные WVS, хотя различие в результатах исследований вполне может объясняться не самим инструментом измерения, но разными методами построения выборки.

К самому инструментарию в этих измерениях тоже есть вопросы: в методике WVS и ФОМ в качестве противоположности доверию предлагается осторожность, хотя в действительности можно одновременно доверять другим людям и быть осторожным. Нам представляется, что измерение генерализованного доверия по стандартной шкале Лайкерта было бы более адекватным (например, в международных сравнениях более вероятно, что протестантские страны охотнее воспринимают дихотомическую шкалу — доверяете другим или нет, а вот католические

¹ Доверие политикам. URL: <https://wciom.ru/ratings/doverie-politikam> (дата обращения: 02.07.2022).

² Межличностное доверие. URL: <https://fom.ru/TSennosti/14215> (дата обращения: 02.07.2022).

³ World Values Survey, Wave 7: 2017–2020. Online Data Analysis. Q57. URL: <https://www.worldvalues-survey.org/WVSONline.jsp> (дата обращения: 02.07.2022).

и православные страны не могут судить в бинарной оппозиции, они лучше воспринимают такие вопросы: «Доверяете вы полностью или частично?», о проблемах измерения доверия также см. [2]). В нашем исследовании мы сформулировали вопрос так: «Вы считаете, что большинству людей можно доверять?» и ответы распределили по шкале Лайкерта, в этом случае в Петербурге 16,2 % респондентов однозначно утвердительно отвечают на этот вопрос, а 45,1 % считают, что можно доверять, но только частично (интернет-опрос жителей Санкт-Петербурга, N = 505, выборка нерепрезентативная, по набору респондентов неограниченная — любой интернет-пользователь мог принять участие в опросе, объявление давалось в пабликах, выборка по характеру целевая — специально сравнивали мнение жителей города и области, в рамках которой выделяли жителей сельских поселений — из 505 опрошенных 70 проживают в сельских поселениях, опрос проводился в сентябре 2021 г. Центром социологических и интернет-исследований СПбГУ). Строго говоря, подчеркивал всегда мой научный руководитель, проф. В. Я. Ельмеев, процедуры операционализации доверия позволяют измерить не сам уровень доверия, а все же *мнение людей* о доверии. Поэтому возможны некоторые искажения в измерении. Тогда мы решили измерить самооценку доверия и так сформулировали вопрос: «По-Вашему, насколько россияне доверяют друг другу?» В нашем интернет-исследовании только 1,2 % респондентов отвечают «Полностью доверяют», а «Частично доверяют» — 40,4 %.

Если мы хотим посмотреть, к какой группе стран относится в области генерализованного доверия Россия, то широкомасштабные исследования проводились только WVS. По их данным, самым высоким уровнем доверия обладают скандинавские страны и Китай (Швеция — 62,8 %; Дания — 73,9 %; Норвегия — 72,1 %, Китай — 63,5 %); самым низким уровнем доверия характеризуются латиноамериканские страны и страны Африки (Перу — 4,2 %; Колумбия — 4,5 %; Эквадор — 5,2 %; Чили — 12,9 %; Кения — 9,5 %; Египет — 7,2 %; Марокко — 16,5 %); высокий средний уровень: США — 37 %; Канада — 46,7 %; Германия — 41,6 %; Испания — 41 %; Украина — 30,1 %; низкий средний уровень: РФ — 22,8 %; Польша — 24,1 %; Чехия — 21,1 %; Словакия — 21,4 %; Таджикистан — 20,6 %; Азербайджан — 26,3 % (World Values Survey, Wave 7: 2017–2020)⁴. Удивительно одинаковой характеристикой генерализованного доверия обладают страны Восточной Европы, но мы считаем, что скорее все постсоветские страны схожи в показателях доверия (хотя есть и исключения: Армения — 8,5 %, а Белоруссия — 40 %). П. Штомпка (P. Sztomпка) объясняет невысокий уровень доверия в постсоциалистических странах Восточной Европы следствием «великой травмы перемен», когда шоковый переход к рыночному обществу нарушил привычные правила функционирования общественных институтов [3, с. 306]. В России низкое доверие также является следствием сталинского террора: массовые репрессии, доносительство, напрямую поощряемое государством, сформировали особенную «культуру недоверия», — пишет Дж. Хоскинг (G. Hosking) [4, р. 1–25]. В серии глубинных интервью наш респондент сообщает: «В моей семье было репрессировано четыре человека. Например, моя прабабушка провела 15 лет в психиатрической больнице за свою работу с Блюхером. А мой знаменитый немецкий дедушка, врач, был приглашен в СССР для лечения Сталина. Таким образом, он

⁴ Ibid.

стал кремлевской номенклатурой и у него была броня. Там он познакомился с моей русской бабушкой. Но, несмотря на свой статус, он был репрессирован, потом бабушка, и мой папа родился в тюрьме. После этого в нашей семье поселился страх и передался мне на генетическом уровне. А страх напрямую связан с недоверием, в первую очередь государству» (женщина, 53 года, директор рынка).

Начиная свое исследование доверия в конце 1990-х гг. (как теоретическое, так и эмпирическое), мы предполагали, что рыночные преобразования будут способствовать трансформации всей системы доверия и приведут к накоплению социального капитала и росту межличностного доверия. Но в реальности оказалось по-другому: в исследованиях World Values Survey, Wave 2, показано, что уровень доверия в СССР в 1990 г. составлял 34,7%; в 2006 г., Wave 5, уровень доверия снизился до 24,6%; в 2011 г., Wave 6, он немного поднялся до 27,8%; а в 2018 г., Wave 7, опустился до 22,8%⁵. Можно, конечно, объяснять такое снижение доверия с 34,7 до 22,8% теми драматичными переменами, которые происходили в России в этот период. Однако и в США уровень межличностного доверия снизился с 50% в 1990 г. до 37% в 2018 г., а вот в Китае повысился с 59,4% в 1990 г. до 63,5% в 2018 г. Итак, общий вывод таков: рыночные институты, становление которых происходило за последние 30 лет, не увеличили уровень генерализованного доверия и социальный капитал в российском обществе; рыночная экономика развивалась своим путем и довольно успешно, а гражданское общество — своим.

Социальная структура доверия. Определение доверия как уверенности (confidence) соответствует классическому определению доверия Э.Гидденса (A. Giddens): «Доверие может быть определено как уверенность в надежности человека или системы» [5, р. 34]. В ком уверены россияне и к кому чувствуют доверие? Как правило, это ближний круг людей: семья, близкие друзья, родственники. WVS измеряет доверие в семье по шкале Лайкерта, в РФ полностью доверяют членам семьи — 85,1%; в Бразилии — 57,0%; в США — 59,3%; в Литве — 67,8%; в Азербайджане — 90,5% (World Values Survey, Wave 7: 2017–2020). Также и доверие соседям: в РФ полностью доверяет соседям 19,1%; в США — 10,3%; в Германии — 14,4%; в Азербайджане — 14,9%. Это так называемое партикуляризированное доверие: тем, кого люди знают лично. А вот доверие людям, которых встречаешь впервые, низкое: в РФ таким полностью не доверяют 31,7% (по данным наших исследований, в Петербурге этот показатель значительно ниже — 12,5%); в США — 17,7%; в Германии — 16,5%; в Азербайджане — 41,8%⁶. Поэтому очевидно, что радиус доверия в России невелик, в него входят знакомые, родственники, друзья. «Возникающее в этом случае доверие основано на чувстве симпатии, солидарности, взаимной ответственности, уверенности в честности другого, дружбе и сотрудничестве и подкрепляется опытом продолжительных взаимоотношений» [6, с. 27]. Обратим внимание, что речь идет о доверии, основанном на чувстве, а не на рациональном расчете.

Доверие дифференцируется в зависимости от пола, возраста, доходов и образования, места проживания. В городах уровень генерализованного доверия

⁵ World Values Survey, Wave 2: 1990–1994. Online Data Analysis. Q57. URL: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp> (дата обращения: 02.07.2022).

⁶ World Values Survey, Wave 7: 2017–2020. Online Data Analysis. Q58,59,60. URL: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp> (дата обращения: 02.07.2022).

несколько выше, чем в сельских поселениях, различие в нашем исследовании составило примерно 10%. Пол, возраст и семейное положение для генерализированного доверия практически не имеют значения [7, с. 18]. Образование существенно влияет на любые виды доверия — у людей с высшим образованием генерализированное доверие на 14% выше, чем у лиц с начальным или неполным средним образованием, и на 10% выше, чем у лиц со средним образованием. Интересно, что дальнейшее увеличение уровня образования не приводит к росту доверия; у тех, кто обладал ученой степенью (в нашем опросе таких было 18), оно даже ниже, чем у тех, кто имеет высшее образование. Рост доходов оказывает существенное влияние на генерализированное доверие: у тех, у кого доходы в 10 раз выше прожиточного минимума, уровень доверия на 10% выше, чем у тех, кто имеет доходы ниже прожиточного минимума. Логично и понятно, что уровень генерализированного доверия у временно неработающих (то есть безработных) и у людей с ограниченными возможностями низкий.

Доверие в предпринимательской среде: данные эмпирического исследования

Достаточно много исследований посвящено доверию предпринимателей в сфере бизнеса (доверие предпринимателей друг другу, доверие предпринимателей бизнес-организациям, доверие предпринимателей наемным работникам) [8–10]. Мы также в своих предыдущих работах пытались показать, как предприниматели понимают доверие, в чем отличие восприятия доверия предпринимателями и наемными служащими, что такое стратегическое и корпоративное доверие [11]. В теоретическом и методологическом плане мы основываемся при объяснении природы доверия внутри организации на концепции социального обмена Дж. Хоманса (G. Homans). Функция доверия внутри организации заключается в снижении издержек социального взаимодействия. Кроме того, доверие служит механизмом интеграции; доверие формирует большую устойчивость группы к социальным изменениям, оно является элементом социального капитала, поэтому при внешних потрясениях такая группа обладает большей эластичностью, способна видоизменяться и приспосабливаться к новым условиям внешней среды. Более подробно этот аспект представлен в нашей предыдущей статье «Доверие в организации: методологические основания исследования в экономике, социологии и менеджменте» [12]. Однако доверие предпринимателей к другим людям, к социальным институтам, к экономическим институтам и цифровому миру не было изучено. Именно эти вопросы были в центре нашего внимания, когда мы проводили эмпирические исследования.

Для сравнения в телефонном опросе мы выбрали четыре социально-профессиональные группы:

- 1) специалист с высшим образованием вне производства (наука, культура);
- 2) квалифицированный рабочий;
- 3) государственный служащий, работник административных органов;
- 4) бизнесмен, индивидуальный предприниматель.

Для корректного сравнения, конечно, необходимо равное количество представителей, но в общей выборке, репрезентативной для Санкт-Петербурга по

основным социально-демографическим показателям, достичь его не получается (есть еще и пенсионеры, и учащиеся, и военные, и безработные), однако нам представляется, что примерно 100 представителей каждой группы дают более-менее репрезентативные данные. Для предпринимателей уровень генерализированного доверия самый высокий — 44,6%; затем идут специалисты с высшим образованием — 37,4%; квалифицированные рабочие — 21,1%; государственные служащие — 14,3%. Получается, что предпринимательская деятельность стимулирует развитие доверительных отношений с людьми вообще. Для измерения радиуса доверия мы оценили уровень доверия предпринимателей по отношению к людям незнакомым и к членам семьи. Первый вопрос звучит так: «Насколько Вы доверяете людям, которых встречаете впервые?», ответы распределены по шкале Лайкерта. Уровень доверия незнакомцам для предпринимателей опять самый высокий — 74,7% (не надо его сравнивать с предыдущим показателем, здесь сумма ответов «Полностью доверяю» и «Частично доверяю», а там дихотомическая шкала); затем идут специалисты с высшим образованием — 67,6%; государственные служащие — 57,1%, квалифицированные рабочие — 51,8%. В серии глубинных интервью (глубинные полуструктурированные интервью проводились в 2020–2021 гг. для исследования культуры доверия, которая вряд ли может быть раскрыта с помощью количественных методов исследования, целевые интервью проводились со всеми группами населения, из них с предпринимателями — 10, гайд интервью содержал 15 вопросов, продолжительность примерно 30–40 минут) наш респондент сообщает: «Я сама очень открыта к новым контактам. Если человек для тебя эмоционально открыт, то и ты относишься к нему так же. Как известно, мы же друг друга считываем за первые 30 секунд общения» (женщина, 34 года, индивидуальный предприниматель в сфере детского досуга). Второй вопрос: «Насколько Вы доверяете членам Вашей семьи?», сумма ответов «Полностью доверяю» и «Частично доверяю» для предпринимателей — 96,3%; для рабочих — 95,6%; для специалистов — 99,2%; для государственных служащих — 92,9%. Значит, не только уровень доверия самый высокий для предпринимателей, но и радиус доверия: предприниматели способны (видимо, научены) доверять людям, которых встречают впервые, но при этом доверие в рамках семьи у них также очень высокое, что характерно для россиян в целом. Мы спросили респондентов, насколько часто используются сайты знакомств в личной жизни. Вопрос: «Доверяете ли Вы поиск партнера сайтам интернет-знакомств (типа Tinder)?» Ответы: «Да, часто пользуюсь», «Иногда пользуюсь», «Никогда не пользуюсь», «Не знаю, что это такое». Для предпринимателей сумма первых двух ответов — 19,3%; для рабочих — 10,6%; специалисты — 16,4%; госслужащие — 14,2%. «Сам я никогда не пользовался. Но думаю, что Tinder — изобретение великопепное. Современные люди тоже же хотят где-то знакомиться. Многие мои сотрудники сидят в Tinder», — сообщает нам респондент в серии глубинных интервью (мужчина, 54 года, предприниматель). Так что, скорее всего, предприниматели активны не только в бизнесе, но и в освоении цифровых сервисов.

Доверие со стороны общества предпринимателям невысокое. Согласно исследованию «Левада-Центра» (в РФ признан иноагентом) 2011 г., полное доверие малому и среднему бизнесу выражает 23% россиян [1, с. 12]. ВЦИОМ подтверждает эти данные: доверие к профессии предпринимателя в обществе снизилось с 45% в 2010 г. до 27% в 2017 г.; доля жителей России, не доверяющих предпринимателям,

превышает долю доверяющих (27 против 22%), соответственно снижается доля желающих открыть в России свой бизнес (с 32% в 2008 г. до 22% в 2017 г.) [13]. Согласно исследованию Edelman Trust Barometer в 2021 г., доверие населения к бизнесу выросло в 17 из 27 стран, и только в России доверие к бизнесу самое низкое — 34% (и год от года снижается) в сравнении с 82% в Индии, 70% в Китае, 54% в США⁷.

Теперь сравним доверие предпринимателей и других социально-профессиональных групп к экономическим институтам. В нашем исследовании это банки, интернет-магазины, заказ еды и продуктов через интернет. «Насколько Вы доверяете мобильным приложениям банков (типа “Мобильный Сбербанк”)?» — сумма ответов «Полностью доверяю» и «Частично доверяю» для предпринимателей — 80,7%; для рабочих — 72,8%; для специалистов — 73,6%; для государственных служащих — 71,5%. Этот уровень доверия банкам подтверждается и другими исследованиями: абсолютное большинство (81%) руководителей малых и средних предприятий доверяет банкам [14]. «Насколько Вы доверяете интернет-магазинам?» — сумма ответов «Полностью доверяю» и «Частично доверяю» для предпринимателей — 80,4%; для рабочих — 70,2%; для специалистов — 81,3%; для государственных служащих — 50,2%. «Пользуетесь ли Вы услугами заказа еды или доставки продуктов через интернет?» — сумма ответов «Да, часто пользуюсь» и «Иногда пользуюсь» для предпринимателей — 63,8%; для рабочих — 50%; для специалистов — 65,9%; для государственных служащих — 35,7%. Ожидаемо доверие экономическим институтам среди предпринимателей самое высокое, но и для других групп характерно эффективное освоение цифрового мира; можно сказать, настоящая цифровая революция, еще более усиленная локдауном в период эпидемии COVID-19.

Доверие предпринимателей государству, их опасения и надежды. Доверие правительству во многих странах невысокое, но Россия в этом случае в конце списка, согласно исследованиям Edelman Trust Barometer в 2021 г., оно составляет 34% в сравнении с 82% в Китае, 79% в Индии, 59% в Германии (для расчета используется оценка по специальной 9-балльной шкале)⁸. В нашем исследовании на вопрос «Доверяете ли Вы правительству Российской Федерации?» — сумма ответов «Полностью доверяю» и «Частично доверяю» для предпринимателей — 32,5%; для рабочих — 43,9%; для специалистов — 39,6%; для государственных служащих — 42,8% (но самая высокая поддержка ожидаемо у неработающих пенсионеров — 63,5%). В интервью на этот вопрос респондент сообщает: «Нет, не доверяю, так как оно не держит своих обещаний. Я работаю в туриндустрии. Как известно, в условиях пандемии этот бизнес понес самый серьезный урон. И никакого света в конце туннеля для зарубежного туризма не видно. А наиболее популярные внутренние маршруты давно монополизированы. Короче, во всех СМИ государство декларировало, что обязательно поддержит туристический бизнес. А что оказалось на деле? Для получения мизерного единовременного пособия в размере 12 130 рублей моя фирма должна была пройти самые серьезные разнообразные проверки. Непонятно, зачем, так как все данные о работе компании, на основании которых мы всегда своевременно платили налоги, находятся в компьютере налоговой инспекции. В результате я отказалась от попыток получить это пособие, так как это просто насмешка»

⁷ 2021 Edelman Trust Barometer. URL: <https://www.edelman.com/trust/2021-trust-barometer> (дата обращения: 02.07.2022).

⁸ Ibid. P.44.

(женщина, 48 лет, предприниматель, владелец туристической фирмы). Мы спросили у наших респондентов: «Доверяет ли правительство нам, гражданам?» Сумма ответов «Полностью доверяет» и «Частично доверяет» для предпринимателей — 25,3%; для рабочих — 36,3%; для специалистов — 27,5%; для государственных служащих — 35,7%. Мы спросили: «Как по-Вашему, государство своими действиями расширяет доверие или провоцирует рост недоверия в нашем обществе?» Ответ «Считаю, что государство провоцирует рост недоверия в обществе» для предпринимателей — 67,5%; для рабочих — 62,3%; для специалистов — 65,9%; для государственных служащих — 50%. Государство теперь все больше проявляется перед гражданами в цифровой форме, поэтому мы поинтересовались: «Насколько, по-Вашему, эффективен цифровой портал «ГосУслуги»?» Сумма ответов «Полностью эффективен» и «Скорее эффективен, чем нет» для предпринимателей — 69,8%; для рабочих — 69,3%; для специалистов — 78%; для государственных служащих — 71,4%. «Конечно, наверное, там не все идеально. Но все же прогресс налицо, и в этом отношении хоть что-то государство полезное сделало» (мужчина, 57 лет, предприниматель). Таким образом, предприниматели не доверяют российскому государству, считают, что государство само расширяет своими действиями недоверие (парадоксально, но так считает и половина опрошенных государственных служащих) и само не доверяет предпринимателям, и только когда государство появляется в цифровой форме, безличной и понятной предпринимателям, оно в большей степени заслуживает доверия.

Мы спросили предпринимателей: «Чего именно Вы опасаетесь в ближайшем будущем?» (опрос проводился в 2020 г.). На первом месте «Социально-политические конфликты» (44,6 против 14,3% у госслужащих); на втором и третьем месте «Ухудшение своего материального благосостояния» и «Снижение уровня общественной безопасности»; на четвертом «Потеря работы» и только на пятом, несмотря на COVID-19, «Ухудшение здоровья своего и близких». «Военные действия» в качестве предмета опасений были отмечены только представителями специалистов с высшим образованием — 1,6%. Но в интервью об этом речь идет и у предпринимателей: «Я опасуюсь всего перечисленного, так как давно живу на свете и знаю, что может случиться всякое. Вот, например, жили по одним правилам. Потом случилась перестройка и ситуация поменялась кардинальным образом. Поэтому, повторяюсь, опасуюсь всего. Я скажу тоже более круто. Я боюсь войны» (мужчина, 57 лет, предприниматель). «Я опасуюсь обострения социально-политических конфликтов, которое может привести к реальной войне. Ты на это ты никак не сможешь повлиять. Потому что все остальное — приходяще и уходяще. Если не будет одной работы — будет другая. Будем копать огороды, в конце концов» (женщина, 34 года, индивидуальный предприниматель в сфере детского досуга). Вот еще несколько вариантов из открытого вопроса об опасениях: «Непонимание происходящего в дальнейшем», «Ограничение личной свободы государством», «Планета Земля изменит магнитные поля» (по опросу ВЦИОМ, треть россиян (35%) согласились с утверждением, что Солнце вращается вокруг Земли)⁹, «Захват нашей страны иностранными агентами и государствами» и т. д. Но предприниматели надеются на

⁹ Коперник отступает! Странников геоцентрической системы становится все больше... URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/pochemu-neobkhodimo-prosveshchenie-ili-snova-o-rasprostranennykh-zabluzhdeniyakh> (дата обращения: 02.07.2022).

лучшее будущее — утвердительно на этот вопрос ответили 77,1 % предпринимателей, что немного выше среднего показателя. «Кому Вы больше доверяете: телевидению или YouTube?» В среднем телевидению доверяют 24,1 % респондентов, но среди предпринимателей таких только 10,8 %, среди рабочих 15,8 %, среди специалистов 17,6 %, среди госслужащих 35,7 %. Значит, для предпринимателей в основном значимы интернет-источники информации, но что им можно доверять полностью — считает только 1,2 % предпринимателей, а большинство — что можно доверять только частично — 85,5%. На волне появления фальшивых новостей (fake news) общее доверие к информации снижается.

Цифровое доверие и предпринимательская активность. Сегодня экономические транзакции все чаще осуществляются в мобильных приложениях на телефонах; оплата товаров и услуг происходит с помощью банковских карт или телефона; поиск работы смещается в социальные сети; информация все в большем объеме представляется через интернет. Определим, что такое цифровое доверие: это уверенность людей в надежности и безопасности цифровых систем, процессов и технологий [15]. Парадоксально, но и сами технические объекты могут вызывать недоверие людям (мой компьютер все время спрашивает меня: «Вы действительно хотите это удалить?»). Также цифровое доверие можно определить как доверие людям, институтам, организациям, опосредованное цифровыми технологиями. Общение между людьми происходит в большой степени в интернете: нужно учиться доверять тем, кто представлен в социальных сетях; доверять или не доверять цифровым институтам, «цифровому правительству» [16]. Посмотрим, как предприниматели в сравнении с другими социально-профессиональными группами осваивают этот яростный цифровой мир.

Мы спросили наших респондентов: «Доверяете ли Вы друзьям или подписчикам в социальных сетях (типа “ВКонтакте”, Facebook*, Instagram*)?» Среди предпринимателей полностью им доверяет 16,9%; среди рабочих — 13,2%; среди специалистов — 16,4%; среди госслужащих — 7,1%. «Я включена во все возможные социальные сети. Я давно работаю в туристическом бизнесе и заметила, что появилась новая тенденция. Услугу предпочитают покупать не в фирме, а у конкретного человека. Поэтому стало необходимым формировать свой собственный бренд. А для этого отлично подходят социальные сети. И, конечно, я доверяю своим подписчикам, так как это потенциальные клиенты» (женщина, 40 лет, владелец туристической фирмы). «Помогают ли Вам социальные сети (типа LinkedIn**, Facebook*, “ВКонтакте”) в поиске работы?» — предпринимателей, утвердительно ответивших на этот вопрос, 33,1 % (что довольно значительно, и только 10 % предпринимателей ими не пользуются); среди рабочих — 22,8%; среди специалистов — 28%; среди госслужащих — 14,3%. В одном из глубинных интервью респондент сообщает: «Сама я эти сайты для поиска работы не посещала, а сотрудников искала через Instagram*. Например, когда специалист по медиапланированию выложила туда сообщение, что готова после второго ребенка выйти на работу. Через 15 минут я ей предложила работу» (женщина, 52 года, менеджер, средний бизнес).

* Meta признана экстремистской организацией на территории РФ.

** Зabloкирован на территории РФ по решению Роскомнадзора.

Предприниматели часто работают удаленно (полностью и частично — 46,2%, выше уровень удаленной занятости только у тех, кто специально занимается IT). «Пользуетесь ли Вы цифровым порталом налоговой службы “Налоги.ру”?», «Часто пользуюсь» и «Иногда пользуюсь» ответили 56,7% предпринимателей; 35% рабочих; 45,6% специалистов; 50% госслужащих. Наш респондент сообщает: «Я плачу налоги не через цифровой портал. У меня бухгалтер этим занимается. Но этот портал очень удобен, если хочешь получить какую-то информацию о своих сотрудниках, например о штрафах и недоимках, которые у них есть. Спасибо за этот портал Мишустину» (мужчина, 46 лет, предприниматель). «Способствует ли вообще цифровой мир (интернет, социальные сети) повышению Вашего благосостояния?» — однозначно утвердительно ответили на этот вопрос 53% предпринимателей; 23,7% рабочих; 36,8% специалистов и 21,4% госслужащих. А каков уровень обмана и риска в интернет-среде? «Сталкивались ли Вы лично с попыткой интернет-мошенничества, фишинга, хищения денежных средств?» Сумма ответов для предпринимателей «Да, часто такое бывает» и «Иногда такое бывает» составляет рекордные 78,1%, но еще более напуганы мошенничеством госслужащие — у них сумма ответов составляет 92,9%. «Происходила ли когда-нибудь утечка Ваших личных данных в интернет (например, телефон, адрес, дата рождения, номер паспорта)?», ответили «Да, случалось такое» 59% предпринимателей. «Как по-Вашему, велик ли риск обмана в интернет-среде?», 49,4% предпринимателей ответили «Да, очень велик»; но среди госслужащих таких еще больше — 57,1%. Мы спросили предпринимателей: «Что мешает становлению уважительных и доверительных отношений в интернет-среде?», самый распространенный ответ «Низкий уровень культуры и образования» — 60,2%; второй по значимости фактор «Высокий уровень социального неравенства» — 24,1%; «Отсутствие регулирования отношений и санкций» — 22,9%. А вот анонимность, безнаказанность и безответственность и агрессия со стороны пользователей не имеют принципиального значения.

Дискуссия

Обычно считается, что российская экономика сильно монополизирована, ее основу составляют такие неповоротливые гиганты, как «Газпром», «Роснефть», «Сбербанк», которые находятся под сильным влиянием государства. Это действительно так, но нельзя забывать о малом и среднем бизнесе, который обеспечивает значительное число рабочих мест и опирается на предпринимательскую активность людей. Число малых предприятий в 2018 г. в России — 2754 тыс.; на малых и микропредприятиях работают 11 340 тыс. россиян; численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей 2630 тыс. человек (почти половина — в торговле), и они обеспечивают работу еще 2647 тыс. человек; по гендерному составу — 63% мужчины и 37% женщины; доля малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте составляет 20,2%¹⁰. В 2020 г. средний возраст российского предпринимателя составлял 38 лет. Владельцы устоявшегося бизнеса несколько старше — 42 года. Наиболее активной для предпринимательства остается группа 25–34 года. Уровень образования предпринимателей высокий —

¹⁰ Россия в цифрах. 2020: крат. стат. сб. М.: Росстат, 2020; Малое и среднее предпринимательство в России. 2019: стат. сб. М.: Росстат, 2019.

30 % с высшим образованием, именно они наиболее активны (что объяснимо: в кризисной ситуации пандемии COVID-19 люди со средним образованием продолжают выбирать работу по найму в качестве более стабильного и гарантированного источника заработка). В 2020 г. 33,7 % респондентов, вовлеченных в предпринимательскую деятельность, также продолжали работать по найму (с полной или частичной занятостью), а 3,9 % относились к группе студентов и пенсионеров. По типу поселений наиболее развито предпринимательство в крупных городах, наименее — в сельской местности. Наиболее часто предприниматели отмечают, что на создание бизнеса их мотивирует «необходимость обеспечения источника дохода» и «стремление обеспечить себе и своей семье высокое благосостояние» (то есть экономические факторы), а вот «изменить мир к лучшему» хотят не более четверти предпринимателей, 16 % предпринимателей отметили, что продолжают семейную традицию (женщины в большей степени, чем мужчины, вынужденные предприниматели — на открытие бизнеса их подтолкнуло отсутствие работы). Большинство новых предприятий начинают с очень ограниченного капитала — это личные ресурсы, включающие сбережения, кредиты, то, что можно одолжить у семьи (самый важный источник неформального финансирования) и друзей (все данные «Глобального мониторинга предпринимательства», Россия, 2020–2021 [17]).

Наше исследование показывает, что уровень доверия у предпринимателей самый высокий среди всех социально-профессиональных групп, причем уровень генерализованного доверия выше почти в три раза по сравнению с государственными служащими. Радиус доверия также самый широкий — предприниматели имеют самый высокий показатель доверия незнакомым людям, но уровень доверия в семье при этом не снижается. Уровень доверия экономическим институтам, таким как банки, интернет-торговля и услуги, также выше остальных социально-профессиональных групп, что и понятно: предприниматели не могут не общаться по роду своей деятельности с экономическими организациями. Какие факторы препятствуют развитию предпринимательства в России? Экспертами «Мониторинга глобального предпринимательства» чаще остальных факторов упоминается политика государства как негативно влияющая на развитие предпринимательства в нашей стране. В качестве точек напряжения эксперты называют «инертность и несовершенство законодательства», «безынициативность властей», «ориентированность правительства на госкорпорации» и «разнонаправленность интересов» чиновников и предпринимателей [17]. Наше исследование показало, что половина предпринимателей не доверяет федеральному правительству; три четверти закономерно считают, что правительство не доверяет нам, гражданам; почти 60 % предпринимателей считают, что правительство своими действиями провоцирует рост недоверия в обществе (но и среди государственных служащих таких половина). Более всего предприниматели опасаются социально-политических конфликтов, но большинство все же надеется на лучшее будущее. В области цифрового доверия (доверие в социальных сетях, доверие цифровым технологиям и институтам) предприниматели опять занимают первое место. Они понимают риски и опасности, связанные с цифровизацией, большинство из них сталкивались с утечкой личных данных, с попыткой обмана и мошенничества в интернете, но они умеют доверять людям в социальных сетях, используют их для поиска работы, активно осваивают цифровые сервисы в своей профессиональной сфере, почти половина предприни-

мателей работают с помощью удаленной занятости. И в целом больше половины опрошенных предпринимателей считают, что цифровой мир способствует повышению их благосостояния.

Но вот общество не однозначно положительно относится к предпринимателям, не считает их своими, 27 % населения им не доверяет, престиж профессии предпринимателя снижается, соответственно снижается и доля желающих открыть свой бизнес. Один из самых важных вопросов дискуссии заключается в том, почему доверие в России в целом низкое (как генерализированное, так и институциональное), а для предпринимателей, которые, казалось бы, существуют в не очень благоприятной социальной среде, — высокое. Для этого мы сначала должны попытаться ответить на вопрос, почему в целом доверие в России низкое. Для объяснения этого феномена есть много факторов: специфическая культура доверия, распространенная крестьянскими мигрантами в российских городах в первой половине XX в. (когда установки патриархального доверия переносятся из деревни в городскую среду, радиус этого типа доверия очень небольшой — доверяют только близкому кругу лиц; доверие персонализируется, укрепляется личное доверие тоталитарным вождям, и постепенно формируется культ личности); это и советское наследие — специфическая политика Советского государства в 1930-е гг., когда формировалась практика доносительства и всеобщего недоверия (о чем говорит Дж. Хоскинг); это и «травма перемен» в 1990-е гг., когда государство в очередной раз отказалось выполнять свои социальные обязательства. Отличие предпринимателей, которые формировались в той же самой социальной среде, что и другие граждане, и испытывали те же проблемы, кардинальное. На наш взгляд, есть несколько причин, объясняющих, почему доверие предпринимателей серьезным образом отличается от других групп.

Во-первых, профессиональная деятельность предпринимателей связана с рыночной городской экономикой, в которой есть необходимость понимать, как работают правила и нормы доверия. Надо уметь разбираться в людях, кому можно доверять, в какой степени, а кому нет; надо уметь строить отношения с контрагентами — с партнерами по бизнесу, с поставщиками, с покупателями, с наемным персоналом. Так постепенно развиваются *навыки, связанные с рационализированным характером доверия*: если для обычных людей доверие может быть чувством, эмоцией, то предприниматели пользуются расчетом и формируют правила доверия на уровне как здравого (практического) смысла, что во многом связано с интуицией, так и на уровне формальной рациональности.

Во-вторых, предприниматели привыкли рассчитывать только на себя, они не полагаются на российское государство и справедливо не доверяют ему. Их самостоятельность и активность обеспечиваются *доверием к самим себе, проявляющимся как уверенность в собственных силах и способность отстаивать свои интересы*. Предприниматели, как правило, не включены в строгую иерархию социальных отношений, как чиновники в государственном аппарате (не случайно в нашем исследовании государственные служащие имеют самые низкие показатели доверия) или менеджеры в крупных корпорациях, они включены в горизонтальные отношения, основанные на доверии, а не вертикальные, основанные на подчинении.

В-третьих, в современных обществах доверие существует функционально для того, чтобы снижать уровень неопределенности и риска, как подчеркивал

Н. Луман (N. Luhmann) (в методологическом плане мы опираемся на его концепцию модернизации доверия — в досовременных обществах доверие выступает чувством, в современных — рациональной конструкцией) [18]. Предприниматели в силу своей деятельности постоянно сталкиваются с риском и неопределенностью, поэтому им необходимо развивать навыки доверия. Например, им надо учиться доверять своим работникам, то есть делегировать им полномочия, отказываясь от функции постоянного контроля. Другой пример: для успешного функционирования бизнеса необходима устойчивая сеть социальных отношений с поставщиками и покупателями, она строится на долговременных отношениях, где значима репутация. Так происходит сокращение транзакционных издержек, в чем и заключается экономическая функция доверия. При этом основная мотивация наших предпринимателей — заработать деньги, поэтому доверие просто экономически выгодно для них (чем меньше развиты навыки доверия, тем выше стоимость ведения бизнеса).

Итак, рационализированное отношение к доверию, включенность в горизонтальные социальные отношения, повышенный риск и необходимость доверия для снижения уровня неопределенности — все эти факторы отличают предпринимателей от других социально-профессиональных групп: у специалистов с высшим образованием развиты навыки критического мышления и рационализация доверия, но в их деятельности нет риска; у государственных служащих тоже есть доля рационализированного отношения к доверию, но они включены всегда в иерархию — вертикальные социальные отношения, поэтому уровень доверия у предпринимателей самый высокий. Но не надо думать, что предприниматели — это тот социальный слой, который поведет за собой все российское общество, и тогда чудодейственным образом мы станем страной с высоким уровнем доверия, как Дания или Швеция. Дело как раз в том, что мы не Швеция и не Дания, у нас нет той культуры доверия, которая столетиями вырабатывалась в северных странах, в странах протестантской культуры, в странах с развитой социал-демократией. В серии интервью наш респондент говорит: «Никогда не задумывалась о том, что россияне доверяют друг другу меньше, чем жители других стран. Хотя ситуацию и с Китаем, и со скандинавскими странами можно легко объяснить. Китай по-прежнему остается коммунальной страной. А в Скандинавии, в частности в Швеции, все действия правительства, в том числе премьер-министра, являются абсолютно прозрачными. Каждый гражданин этой страны может позвонить в его приемную и узнать, чем он занимается сегодня и чем планирует заняться завтра. Да и оплата налогов тоже происходит прозрачно. Поэтому шведам, да и другим скандинавам, нет оснований не доверять другим согражданам» (женщина, 58 лет, совладелец издательства). Вместо этого у нас есть наследие советской системы, которое, как оказалось, нам только предстоит преодолеть [19]. К счастью, наш образ жизни неумолимо меняется, технологии не стоят на месте. Цифровое доверие все больше вторгается в нашу жизнь, в долгосрочном аспекте обязательно повлияет на генерализированное и институциональное доверие (государству мы не доверяем, но вот оно приобретает более «человеческие», то есть цифровые, понятные, прозрачные правила и обезличенные формы, и доверие к нему, этому цифровому государству, возрастает). Распространение рыночной экономики в краткосрочном периоде (за последние два десятилетия) не повлияло на доверие

россиян, но в долгосрочном периоде обязательно окажет влияние на социальные отношения между людьми. И, наконец, не надо забывать о роли государственной политики. В сравнительном исследовании доверия в 60 странах Я. Дели (J. Delhey) и К. Ньютон (K. Newton) отмечают, что страны с высоким доверием характеризуются этнической однородностью, протестантскими традициями, высокими показателями валового внутреннего продукта на душу населения, равенством доходов и эффективной государственной политикой [20]. Поэтому раз у нас нет ни этнической однородности, ни протестантов, ни высоких доходов и их равного распределения, то остается только политика государства по укреплению доверия. Но для этого российскому государству надо сначала научиться доверять людям, что не менее сложно, чем нам, россиянам, научиться доверять друг другу.

Заключение

В результате проведенного эмпирического исследования в Санкт-Петербурге мы показали, что предприниматели отличаются высоким уровнем доверия, как генерализованного, так и партикуляризированного, что подтверждает нашу гипотезу. Предприниматели активно осваивают цифровой мир, пользуясь цифровым доверием. Не доверяют они только государству, поскольку во всем привыкли полагаться только на себя. Мощным толчком к освоению и внедрению новых цифровых технологий стала пандемия. Она подтолкнула к трансформации в цифровой вид многие сферы нашей жизни. Большинству предпринимателей пришлось осваивать новое программное обеспечение и перестраивать свою работу с учетом новых вызовов и требований, что они успешно и сделали. Одновременно обострилось и неравенство в отношении доступа к цифровым технологиям: в большей степени цифровой разрыв связан не с различием бедных и богатых (цифровое общение в будущем скорее станет уделом бедных, а офлайн-общение, например с учителем и врачом, смогут позволить себе состоятельные граждане), а с различием в возрасте — пожилые люди, не обладая навыками цифровой грамотности, исключаются из цифрового мира.

В краткосрочной перспективе высокий уровень доверия предпринимателей вряд ли повлияет на общий уровень доверия в России, ведь предпринимателей в нашем обществе не так много, отношение к ним населения далеко не однозначно положительное. Культура доверия/недоверия, формировавшаяся в России в течение всего XX столетия, не может измениться быстро. Логика формирования доверия в России начала XX века связана с общими закономерностями процессов социальной и экономической модернизации; вследствие процессов индустриализации и урбанизации традиционное доверие, основанное на доверии внутри сельских сообществ, трансформируется в современное, основанное на доверии генерализованном, институциональном и ролевом в рамках городской среды. Однако в долгосрочной перспективе развитие рыночного общества и экономики, формирование и становление цифрового доверия, создание государственной политики расширения доверия может повлиять на уровень доверия в обществе в целом.

Литература

1. Гудков Л. «Доверие» в России: смысл, функции, структура // Вестник общественного мнения. 2012. № 2 (112). С. 8–32.
2. Рукавишников В. О. Межличностное доверие: измерение и межстрановые сравнения // Социологические исследования. 2008. № 2. С. 17–25.
3. Штомпка П. Доверие — основа общества. М.: Логос, 2012.
4. Hosking G. Trust and Distrust in the USSR: An Overview // The Slavonic and East European Review. 2013. Vol. 91, no. 1 (spec. iss. “Trust and Distrust in the USSR”). P. 1–25.
5. Giddens A. The Consequences of Modernity. Cambridge: Polity Press, 1990.
6. Кученкова А. В. Межличностное доверие в российском обществе // Социологические исследования. 2016. № 1. С. 26–36.
7. Delhey J., Newton K. Who trusts? The origins of social trust in seven societies // European Societies. 2003. Vol. 5, no. 2. P. 93–137. <https://doi.org/10.1080/1461669032000072256>
8. Zaheer A., McEvily B., Perrone V. Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance // Organization Science. 1998. Vol. 9, no. 2. P. 141–159. <https://doi.org/10.1287/orsc.9.2.141>
9. Manolova T. S., Gyoshev B. S., Manev I. M. The role of interpersonal trust for entrepreneurial exchange in a transition economy // International Journal of Emerging Markets. 2007. Vol. 2, no. 2. P. 107–122. <https://doi.org/10.1108/17468800710739207>
10. Shi H. X., Shepherd D. M., Schmidts T. Social capital in entrepreneurial family businesses: the role of trust // International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research. 2015. Vol. 21, no. 6. P. 814–841. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-04-2015-0090>
11. Veselov Y., Kapustkina E., Sinyutin M. A note on entrepreneurial trust in the Saint Petersburg region of contemporary Russia // International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2008. Vol. 6, no. 1. P. 94–102.
12. Веселов Ю. В., Линатов А. А. Доверие в организации: методологические основания исследования в экономике, социологии и менеджменте // Российский журнал менеджмента. 2015. Т. 13, № 4. С. 85–104.
13. Отношение к предпринимателям и восприятие бизнеса в России / ВЦИОМ. М., 2019. URL: https://wciom.ru/fileadmin/file/reports_conferences/2019/Predprinimatelstvo2019.pdf (дата обращения: 02.07.2022).
14. IncRussia. Новости. 2017. 06.03. URL: <https://incrussia.ru/news/81-sostavil-uroven-doveriyamologo-i-srednego-biznesa-k-bankam/> (дата обращения: 02.07.2022).
15. Frenehard T. Building Digital Trust: What Does It Really Mean. URL: (дата обращения: 02.07.2022).
16. Botsman R. Who Can You Trust? How Technology Brought Us Together and Why It Could Drive Us Apart. London: Public Affairs, 2017.
17. Верховская О. Р., Богатырева К. А., Дорохина М. В., Ласковская А. К., Шмелева Э. В. Глобальный мониторинг предпринимательства: Россия, Национальный отчет, 2020–2021. URL: https://gsom.spbu.ru/images/cms/data/2010_11_23_sovkomflot/otchet_2021-red-2_send.pdf (дата обращения: 02.07.2022).
18. Luhmann N. Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations. Oxford: Basil Blackwell, 1996. P. 94–107.
19. Тихомиров А. «Режим принудительного доверия» в Советской России, 1917–1941 годы // Неприкосновенный запас. 2013. № 6 (92). С. 98–117.
20. Delhey J., Newton K. Predicting cross-national levels of social trust: Global pattern or nordic exceptionalism? // European Sociological Review. 2005. Vol. 21, no. 4. P. 311–327. <https://doi.org/10.1093/esr/jci022>

Статья поступила в редакцию 4 августа 2022 г.;
рекомендована к печати 31 октября 2022 г.

Контактная информация:

Веселов Юрий Витальевич — канд. экон. наук, д-р социол. наук, проф.;
yurivitalievichveselov@yahoo.com

Trust in the entrepreneurial environment of St Petersburg:

The empirical study*

Yu. V. Veselov

St. Petersburg State University,
7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation

For citation: Veselov Yu. V. Trust in the entrepreneurial environment of St Petersburg: The empirical study. *Vestnik of Saint Petersburg University. Sociology*, 2022, vol. 15, issue 4, pp. 366–383. <https://doi.org/10.21638/spbu12.2022.404> (In Russian)

Trust in the business environment is usually seen as the trust of entrepreneurs to each other or trust within the firm as the trust of managers to their subordinates. The importance of such trust for the successful functioning of the economy and business is often emphasized. This article presents another aspect: it is the trust of entrepreneurs as a socio-professional group to other people (generalized trust), their trust in a narrow circle — family members and acquaintances (particularized trust); trust in social institutions (institutional trust). The characteristics of trust of entrepreneurs are compared with other socio-professional groups (such as workers, specialists with higher education in the field of science and culture, civil servants). Entrepreneurs have the highest level of trust, both generalized and particularized, among all socio-professional groups, but the level of trust in the state is the lowest for them. A rationalized attitude towards trust, involvement in horizontal (non-hierarchical) social relations, an increased level of risk, and the need for trust to reduce transaction and social costs distinguish entrepreneurs from other socio-professional groups and form their specific (local) culture of trust. The article also reveals the features of entrepreneurial trust in the field of digital technologies that are actively developing today (trust in social networks; trust in online commerce; trust in mobile applications of banks, etc.). Our study is based on the results of two surveys conducted in St Petersburg — a telephone survey of city of St Petersburg, $N=1032$ (2020); Internet survey, $N=505$, residents of the city and region (2021); in-depth interviews with entrepreneurs (10) (2020–2021).

Keywords: entrepreneurial trust, generalized trust, institutional trust, comparative sociology of trust, culture of trust, digital trust.

References

1. Gudkov L. “Trust” in Russia: meaning, functions, structure. *Vestnik obshchestvennogo mneniia*, 2012, no. 2 (112), pp. 8–40. (In Russian)
2. Rukavishnikov V. O. Interpersonal trust: measurement and cross-country comparison. *Sotsiologicheskie issledovaniia*, 2008, no. 2, pp. 17–25. (In Russian)
3. Sztompka P. *Trust is the basis of society*. Moscow, Logos Publ., 2012. (In Russian)
4. Hosking G. Trust and distrust in the USSR: An overview. *The Slavonic and East European Review*, 2013, vol. 91, no. 1 (special issue “Trust and Distrust in the USSR”), pp. 1–25.
5. Giddens A. *The Consequences of Modernity*. Cambridge, Polity Press, 1990.
6. Kuchenkova A. V. Interpersonal trust in Russian society. *Sotsiologicheskie issledovaniia*, 2016, no. 1, pp. 26–36. (In Russian)
7. Delhey J., Newton K. Who trusts? The origins of social trust in seven societies. *European Societies*, 2003, vol. 5, no. 2, pp. 93–137. <https://doi.org/10.1080/1461669032000072256>
8. Zaheer A., McEvily B., Perrone V. Does trust matter? Exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance. *Organization Science*, 1998, vol. 9, no. 2, pp. 141–159. <https://doi.org/10.1287/orsc.9.2.141>

* The article was prepared with the support of the Russian Foundation for Basic Research, grant 20-011-00155 A “Trust in the digital society and economy”.

9. Manolova T.S., Gyoshev B.S., Manev I.M. The role of interpersonal trust for entrepreneurial exchange in a transition economy. *International Journal of Emerging Markets*, 2007, vol. 2, no. 2, pp. 107–122. <https://doi.org/10.1108/1746880071073920710>
10. Shi H.X., Shepherd D.M., Schmidts T. Social capital in entrepreneurial family businesses: the role of trust. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 2015, vol. 21, no. 6, pp. 814–848. <https://doi.org/10.1108/IJEER-04-2015-0090>
11. Veselov Y., Kapustkina E., Sinyutin M. A note on entrepreneurial trust in the Saint Petersburg region of contemporary Russia. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2008, vol. 6, no. 1, pp. 94–102. (In Russian)
12. Veselov Yu. V., Lipatov A. A. Trust in the organization: methodological foundations of research in economics, sociology and management. *Rossiyskii zhurnal menedzhmenta*, 2015, vol. 13, no. 4, pp. 85–104. (In Russian)
13. *Attitude towards entrepreneurs and perception of business in Russia*. Moscow, 2019. Available at: https://wciom.ru/fileadmin/file/reports_conferences/2019/Predprinimatelstvo2019.pdf (accessed: 02.07.2022). (In Russian)
14. *IncRussia. News*, 2017, 06.03. Available at: <https://incrussia.ru/news/81-sostavil-uroven-doveriya-malogo-i-srednego-biznesa-k-bankam> (accessed: 02.07.2022). (In Russian)
15. Frenehard T. *Building Digital Trust: What Does It Really Mean*. Available at: <https://www.digitalistmag.com/finance/2019/10/29/building-digital-trust-what-does-it-really-mean-06201132> (accessed: 02.07.2022).
16. Botsman R. *Who Can You Trust? How Technology Brought Us Together and Why It Could Drive Us Apart*. London, Public Affairs, 2017.
17. Verkhovskaya O. R., Bogatyreva K. A., Dorohina M. V., Laskovaya A. K., Shmeleva E. V. *Global Entrepreneurship Monitoring: Russia, National Report, 2020–2021*. Available at: https://gsom.spbu.ru/images/cms/data/2010_11_23_sovkomflot/otchet_2021-red-2_send.pdf (accessed: 02.07.2022). (In Russian)
18. Luhmann N. Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford, Basil Blackwell, 1996. P. 94–107.
19. Tikhomirov A. “Regime of forced trust” in Soviet Russia, 1917–1941. *Neprikosnovennyi zapas*, 2013, no. 6 (92), pp. 98–117. (In Russian)
20. Delhey J., Newton K. Predicting cross-national levels of social trust: Global pattern or nordic exceptionalism? *European Sociological Review*, 2005, vol. 21, no. 4, pp. 311–327. <https://doi.org/10.1093/esr/jci022>

Received: August 4, 2022
Accepted: October 31, 2022

Author’s information:

Yuri V. Veselov — PhD in Economics, Dr. Sci. in Sociology, Professor;
yurivitalievichveselov@yahoo.com