



## СОЦИОЛОГИЯ

**Л. В. Колпина**

кандидат социологических наук, доцент,  
доцент кафедры социальных технологий  
Белгородского государственного университета  
(г. Белгород, Российская Федерация)

**Е. В. Реутов**

кандидат социологических наук, доцент,  
доцент кафедры социальных технологий  
Белгородского государственного университета  
(г. Белгород, Российская Федерация)

УДК 316.4.06

### СОЦИОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА\*

*На основе эмпирических данных исследуется проблема конвертации социального капитала населения региона. Доказывается, что социально-экономическое положение индивида и домохозяйства является ключевой детерминантой, определяющей доступ к социально значимым благам, уровень и характер социальной активности населения, социальные практики и возможности социальной мобильности. Обеспеченные группы населения конвертируют социальный капитал в финансовый, образовательный капиталы, обеспечивающие активные формы социальной адаптации; менее обеспеченные — в ресурсы, позволяющие поддерживать существующий образ жизни.*

**Ключевые слова:** социальный капитал, региональное сообщество, горизонтальные и вертикальные связи и сети взаимопомощи.

В последние годы стали расхожими, и даже почти банальными, утверждения об атомизации российского общества, высоком уровне патернализма граждан, низком — гражданской и политической культуры, межличностного и институционального доверия, что подтверждается рядом социологических исследований общенационального и регионального уровней. В связи с этим, в заявлениях политических лидеров, различных программных документах тем или иным образом озвучиваются задачи поддержки гражданских инициатив (формирующих гражданское общество), повышения уровня доверия, особенно, к социальным институтам, увеличения активности населения в

© Колпина Л. В., Реутов Е. В., 2011

\* Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта Министерства образования и науки РФ по реализации Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 гг. № 1173 (рук. — Е. В. Реутов)



противовес иждивенчеству и несамостоятельности в решении собственных жизненных проблем. Но на фоне данных деклараций объективная ситуация практически не меняется. Индивидуализация жизненных практик населения, политическая и гражданская пассивность, межличностное и институциональное доверие, патерналистские ожидания остаются доминирующими на социетальном уровне. Общество не преодолело архаику, в социальной дифференциации по-прежнему преобладает вертикальное, а не горизонтальное измерение, а удовлетворенность людей своим положением и социальным порядком в целом не стала выше. В частности, данные Левада-центра показывают, что субъективные оценки населением своего социального положения практически не меняются с 2005 года. Сумма значений тех, кто вполне и скорее удовлетворен им, в этот период варьирует в пределах 64-66 %; скорее неудовлетворен и вообще не удовлетворен — 29-30 % [1, с. 25].

Анализ ряда социологических данных позволяет утверждать, что причина нерешенности отмеченных выше задач состоит в том, их решение мыслится административно-политическими элитами как некая технология, без учета того, что эти проблемы являются лишь следствием сформировавшихся в российском обществе дисбалансов. Основным из них является высокий уровень социально-экономической дифференциации, при которой большинство населения либо относится, либо балансирует на грани малообеспеченности и бедности. По данным исследования ИС РАН, в 2008 году к относительно благополучным слоям населения можно было отнести только 41 % респондентов, тогда как к малообеспеченным — 27 %, малообеспеченным, балансирующим на грани бедности (нуждающиеся) — 16 %, и бедным — 16 % [2].

В настоящее время социальный капитал является предметом активного социологического дискурса. Ряд работ российских исследователей рассматривает социальный капитал как «выстроенные человеком социальные связи», которые выполняют в отношении индивида функцию социальной адаптации [3; 4]. Причем, более ценными являются социальные связи, опосредующие доступы к другим капиталам, нежели к ресурсам, поскольку, как отмечает Н. Тихонова, капиталы отличаются способностью к увеличению, наращиванию (в первую очередь это касается способности социального капитала конвертироваться в экономический) и возможностью индивида диспонировать его — свободно распоряжаться как доступом к нему, так и его выбором (финансы, знакомство, образование, должность — культурный, экономический, социальный, статусный капиталы). Социальным ресурсом же нельзя свободно распоряжаться, обращаясь к нему по мере необходимости и используя в наиболее эффективной форме, обеспечивающей рост совокупного капитала. И, более того, выбор ресурса и формы его использования часто зависит от предоставляющего помощь, а не от получающего ее [5, с. 24-25] (например, помощь по дому, деньгами, вещами, продуктами, лекарствами и т.п.).

Социальный капитал мы рассматриваем как структуру отношений индивида (домохозяйства) с социальными субъектами различной природы (другими людьми, социальными группами, организациями, институтами), опосредующую его способность к формированию других видов капиталов и ресурсов, от которых, в свою очередь, зависит достижение целей, реализация значимых социальных ролей. Социальный капитал операционализируется нами в двух измерениях — горизонтальном — через участие индивида в социальных сетях взаимопомощи [6; 7; 3], и вертикальном — через взаимодействие с формальными структурами и институтами [8].

Сети взаимопомощи нами рассматриваются, таким образом, как комплекс относительно стабильных и долговременных взаимодействий неформального характера, не имеющих выраженной организационной структуры и выполняющих по отношению к их участникам функцию наращивания объема личного и социального капитала. Социальные капиталы, формирующиеся в рамках социально-сетевых сообществ, способны компенсировать недостаточность индивидуальных ресурсов за счет поддержки участников социальных сетей — семьи, родственников, друзей и знакомых, земляков, религиозных и этнических общин.



Формальные структуры и институты представлены, прежде всего, государственными и муниципальными органами и учреждениями, а также общественными организациями, распоряжающимися определенным набором социальных благ.

Таким образом, адаптационные возможности социального капитала мы рассматриваем, как с точки зрения его доступности, так и конвертации в другие капиталы и ресурсы. К таковым мы относим следующие: финансовые, материальные, трудовые, информационные, консультационные, эмоционально-психологические, а также — содействие доступу к социально значимым ресурсам (услугам здравоохранения, образования, социальной защиты и т.п.). Часть из них характеризует «горизонтальное» измерение социального капитала, часть — «вертикальное», часть — и, то, и другое.

*Целью статьи* является выявление влияния такой переменной, как социоэкономический статус (материальное положение) индивида (домохозяйства) на его социальный капитал и через него — на доступ к социально значимым благам (образование, здравоохранение), уровень и характер социальной активности личности, реализуемые ею в повседневной деятельности социальные практики и возможности социальной мобильности.

Эмпирической базой исследования выступили данные социологического опроса, проведенного в Белгородской области в 2010 г. по репрезентативной региональной выборке (N=1000).

Социально-экономической предпосылкой активизации использования социальных капиталов, заложенных в горизонтальных и вертикальных связях и отношениях, является достаточно сложное материальное положение большинства населения региона. Уровень материального благосостояния замерялся нами по следующей шкале:

- 1) «можем ни в чем себе не отказывать»;
- 2) «не можем купить квартиру, машину, но в остальном нужды не испытываем»;
- 3) «денег хватает на продукты и одежду, иногда — на покупку бытовой техники»;
- 4) «денег хватает на продукты, иногда — на покупку одежды»;
- 5) «приходится экономить абсолютно на всем».

Соответственно, было выделено пять групп, где первая — наиболее обеспеченные респонденты, пятая — наименее.

О сложном материальном состоянии подавляющей части населения можно судить исходя из того, что лишь 6,2 % респондентов, по их словам, могут «ни в чем себе не отказывать». Еще 20,8 % «не могут купить квартиру, машину, но в остальном нужды не испытывают». То есть лишь 27 % населения региона можно отнести к материально обеспеченным людям.

Остальные составляют базовый слой, либо находятся за чертой бедности. Денег хватает на продукты и одежду, иногда — на покупку бытовой техники 28,3 % респондентам; на продукты, иногда — на покупку одежды — 26,0 %. Приходится экономить абсолютно на всем 18,0 % респондентов.

При этом по субъективным оценкам респондентов, за последний год их материальное положение имело некоторую тенденцию к ухудшению. Так, если 24,4 % респондентов отметили, что их материальное положение за последний год улучшилось, то об ухудшении заявили 38,7 %. У 35,3 % материальное положение не изменилось.

Более других это ухудшение коснулось наименее обеспеченных слоев населения — тех, кому приходится экономить абсолютно на всем. О том, что за последние годы их материальное положение ухудшилось, сообщило 70,6 % респондентов из их числа, тогда как аналогичных ответов среди респондентов, которые могут себе ни в чем не отказывать — только 12,9 %. Соответственно, последние в 10 раз чаще первых сообщают, что их положение улучшилось (64,5 % против 6,11 %).

Сложная экономическая ситуация заставила людей активизировать различные поведенческие стратегии, нацеленные на адаптацию к ситуации. Но выбор тех или иных адаптивных стратегий во многом определяется ресурсами человека и, в частности, его материальным благосостоянием.



В качестве индикатора, позволяющего выявить поведенческие установки в ситуации кризиса, мы использовали вопрос: «Если Вы оказались в трудной ситуации, на чью помощь Вы, в первую очередь, рассчитываете?» Предполагалось, что сложная социально-экономическая ситуация должна усилить и сетевое взаимодействие, и повысить уровень обращений в формальные структуры с целью поиска дополнительных ресурсов.

Прежде всего, самой заметной оказалась декларируемая большинством населения установка на собственные силы. О том, что в трудной жизненной ситуации рассчитывают преимущественно на себя, заявили 58,8 %. Заметен тренд снижения этой установки от более обеспеченных к менее обеспеченным группам. И это понятно, поскольку с ухудшением материального положения снижается возможность самостоятельного влияния на жизненную ситуацию (начиная от возможностей поправить свое здоровье и заканчивая организацией своего дела или собственным развитием).

Предположение относительно большей выраженности установок на активизацию вертикальных связей (с государственными и муниципальными органами и учреждениями) в менее обеспеченных группах, не подтвердилось. Более высокие значения такой установки отмечаются именно в группе наиболее обеспеченных: 8,07 % против 4-5,5 % — в остальных группах. Однако и эта разница — в пределах статистической погрешности.

Но, на дескриптивном уровне существование данной особенности подтверждается — тем, что наибольшее количество (64,51 %) респондентов, среди тех, кому приходилось в течение последних 3-х лет обращаться в государственные (муниципальные) учреждения для решения собственных проблем, относятся к первой группе — тех, кто могут себе ни в чем не отказывать. Затем, по мере снижения степени обеспеченности, уменьшается и число обращений в органы власти. Во второй группе таких — 54,1 %, третьей — 47,5 %, четвертой и пятой — 44,6 % и 47,5 %. Оказывается, чем менее обеспечены люди, тем реже с их стороны имеет место обращение за помощью в государственные и муниципальные структуры.

Можно предположить, что более частые обращения в органы власти представителей обеспеченных страт обусловлены их активной жизненной позицией, выражаемой в созидательной деятельности по улучшению своего благосостояния, развитию новых форм экономической активности (потребность в финансовом ресурсе). Немаловажной предпосылкой данных социальных практик является также осознание ими своих возможностей и перспектив, наличие информации о потенциальных источниках социальных ресурсов. Так, о том, что обращения в органы власти были связаны с займами и кредитами в большей мере отмечают первые три группы респондентов (30-31 %); соответственно, в меньшей мере — две последние (21,3-25 %). Похожая ситуация — в обращениях за консультациями: в первых трех группах о ней сообщает 45-49 %, в четвертой — 44,3 %, в пятой — 34,1 %.

Для менее же обеспеченных респондентов характерны, прежде всего, обращения, связанные с получением льгот. Среди пассивных форм адаптации (обеспечивающих выживание и поддержание минимального уровня) посредством вертикальных связей, лидирует получение льгот, что подтверждает предположение о распространенности в малообеспеченных стратах практик пассивной адаптации.

Обращения за помощью к другим типам вертикальных связей — общественным организациям, религиозным общинам, землячествам — практикуются крайне редко. Полученные значения не позволяют сделать выводы о наличии статистически значимой тенденции по группам респондентов. Хотя самые малообеспеченные все-таки чуть в большей степени рассчитывают на помощь общественных организаций.

Но из ответов на вопрос «Являетесь ли Вы участником следующих объединений?» (перечисляются типы общественных объединений), заметна отчетливая тенденция снижения значений участия с них по мере падения уровня материального благосостояния. Если среди наиболее обеспеченных о своем участии в тех или иных организациях заявляют в целом 71,2 % опрошенных, то среди оставшихся четырех групп, по мере снижения уровня благосостояния, — 62,9 %, 56,6 %, 25,3 % и 35,4 % соответственно. Несколько выбивается из общей тенденции четвертая группа респондентов, чьи значения являются



самыми низкими.

Следует при этом отметить, что для большинства членов общественных организаций их участие в них не наполнено смыслом — 51,8 % из числа отметили, что оно является чисто формальным. И, если учесть 12,6 % — затруднившихся с ответом, то доля таких «формалистов» достигает почти двух третей участников. Наибольшие значения формального участия в деятельности общественных объединений исследование фиксирует во второй и третьей доходных группах, где они составляют 54,7 % и 60 %, однако четкой тенденции в данном отношении не выражено.

Предположительно можно говорить о том, что наиболее обеспеченная часть населения членство в любой значимой для них организации рассматривает как определенный потенциал — социальный капитал, стремясь наращивать его. Да и сами организации активнее привлекают обеспеченных людей, так как последние для них также являются значимым ресурсом. Наименее обеспеченные, по-видимому, становятся участниками общественных объединений, целясь за любую, даже минимальную надежду на помощь, возможность решения проблем, потому и степень формальности («на всякий случай») достаточно высока. Респонденты четвертой группы, не сильно веря в эффективность взаимодействия с общественными организациями (невысокие оценки их эффективности фиксируют различные опросы общественного мнения), и, не имея избытка ресурсов (денег, времени и т.п.), чтобы «вкладываться» в эти отношения, показывают наиболее низкие значения установок на участие в их деятельности и реального участия. Соответственно, и степень формализма в случае участия в их деятельности, тоже низкая.

Самая значительная разница между наиболее и наименее обеспеченными гражданами в освоении социальных капиталов вертикальных связей касается их участия в жизни религиозной общины. Если в первых трех группах число ответов, указывающих на это, составляет 15,3-18,4 %, то в оставшихся двух — в среднем 3 %. Предположительно, такая разница может быть связана, с одной стороны, с тем, что, как указывалось выше, негосударственные структуры энергичнее привлекают более обеспеченных людей; с другой — с изначально более высокой инициативностью и общественной активностью материально обеспеченных граждан.

Интересно, что, характеризуя причины участия в этих организациях, респонденты первой и пятой групп поровну распределили ответы между вариантами: «это помогает нам решать собственные жизненные проблемы» и «предоставляет нам возможность помогать другим людям». Среди наиболее обеспеченных так ответили по 15,6 %, а наименее — по 9,3 %. Акцент на помощи другим в большей мере отмечается среди респондентов второй группы (14 %).

Теперь остановимся подробнее на специфике социальных капиталов, обеспечивающих социально-сетевые практики взаимопомощи. Здесь основной исследовательской задачей является получение ответа на вопрос, будет ли компенсироваться наименее обеспеченными группами на уровне горизонтальных отношений низкая степень освоения вертикальных связей, либо тенденция более активного использования социальных капиталов сохранится в группе наиболее обеспеченных.

Прежде всего, у всех групп респондентов социальный капитал кровнородственных связей, а также отношений с друзьями и знакомыми оказался наиболее востребованным. Так, установку на обращение к родственникам в случае возникновения проблем чаще отражают ответы респондентов 2-4 групп (77,4-80,2 %), реже — 1-й и 5-й (62,9 % и 64,6 %). Наиболее низкие показатели *реального получения помощи* отмечаются на полюсах шкалы материального благосостояния — у наиболее (67,2 %) и наименее (70,2 %) обеспеченных респондентов. Более высокие значения использования помощи родственников во второй, третьей и четвертой группах (77,7-81,0 %), таким образом, вполне согласуются с ответами, характеризующими установки респондентов на освоение этого типа социального капитала.

Основное объяснение меньшей выраженности установок и реальных практик получения помощи от родственников в высокодоходной группе заключается в их финансовой независимости. Аналогичные показатели в наименее обеспеченной группе



респондентов объяснить сложнее. По-видимому, причина этого — в ограниченности ресурсной базы и, соответственно, возможностей взаимобмена ресурсами. Вообще, складывается впечатление, что достаток семьи, к которой принадлежат респонденты, является одним из ключевых факторов вертикальной мобильности. Последнее утверждение связано с отмечаемой во многих исследованиях клановостью, семейственностью российского общества [9], и обусловленным этим большим числом малопроницаемых социальных перегородок.

В ответах, отражающих обращения респондентов за помощью к друзьям и знакомым, фиксируется широкий разброс значений между различными группами. На нормативном уровне о возможности обращения к ним в случае возникновения проблем преимущественно сообщают, как и в первом случае, респонденты второй и третьей групп (59,0% и 58,3%). За ними следуют респонденты первой и четвертой групп (53,2% и 48,7%); на последнем месте — наименее обеспеченные (37,1%).

Более других пользуются помощью друзей респонденты третьей группы, характеризующиеся средним уровнем благосостояния (87,3 %), в меньшей степени — респонденты второй и четвертой (80,6 % и 79,6 %), затем — первой (69,4 %), и, со значительным отрывом — наименее обеспеченные (57,3 %).

В отношении оказания помощи друзьям наиболее высокие значения положительных ответов демонстрирует первая группа (91,8 %), затем — вторая и третья (86,5%-87,5 %), четвертая (81,5 %) и пятая (76,7 %). Аналогичный тренд и в значениях ответов относительно оказания помощи родственникам — наиболее высокие значения положительных ответов демонстрирует первая группа (91,8 %), затем — вторая и третья (86,5-87,5 %), четвертая (81,5 %), и пятая (76,7 %).

Обращает на себя внимание также то, что в первых двух группах значения оказания помощи друзьям превышают значения получаемой ими помощи от друзей; в третьей и четвертой группах значения по этим параметрам адекватны. В пятой группе, так же, как и в двух первых, отмечается превышение значений оказания помощи над ее получением.

Эти данные позволяют судить о том, что капиталы и ресурсы «коротких» социальных связей (родственники, друзья) в большей мере востребуются респондентами 2-й — 4-й групп, несколько в меньшей — 1-й. Но на последнем месте по этому показателю — наименее обеспеченные респонденты. Кроме того, обращает на себя внимание хотя и незначительное, но устойчивое превышение значений обращений за помощью к друзьям и знакомым в 1-й — 4-й группах над обращением к родственникам. В то же время, в пятой группе значения обращений к друзьям принципиально ниже не только в сравнении с другими группами, но и с аналогичными значениями в отношении кровнородственных связей.

По-видимому, это обусловлено тем, что, если родственников мы «не выбираем», то друзья и знакомые, во многом — «продукт жизнедеятельности» индивида, его осознанной, целенаправленной активности; это среда, которая конструируется на основе существующих потребностей социального фактора, его ресурсов. Следовательно, более высокий уровень материального благосостояния опосредует возможность использования капиталов и более «длинных» связей, которые в большей мере соответствуют запросам респондентов. Как отмечают авторы исследования «Малообеспеченные в России: Кто они? Как живут? К чему стремятся?» (2008 г.), распределение по социальным слоям тех, кто имеет надежных друзей, характеризуется определенной спецификой: благополучным слоям населения «везет» в этом отношении больше всех [2].

Чем «короче» длина связей, тем меньше набор капиталов и ресурсов, заложенных в них, но и тем больше их безусловная надежность, непосредственная статусом и ресурсом их участников. Потому, пятая группа, не обладая достаточными ресурсами, для «ответной реакции», вынуждена обращаться, главным образом, к социальным капиталам сетей, обладающих «безусловной» надежностью — кровнородственным связям (которые, как, указывалось ранее, сами, скорее всего, не характеризуются высокой ресурсностью). Говоря об «ответной реакции», мы имеем в виду то, что Дж. Коулман в



прямом и переносном смысле обозначил как «доверительные расписки» — обязательства по отношению к тем, кто ранее оказал услугу, со стороны тех, кому ее оказали [7, с. 126]. Сущность «доверительной расписки» заключается в том, что, когда одни субъекты отношений «безвозмездно» предоставляют свои ресурсы другим, подразумевается, что когда первым понадобятся ресурсы вторых, те предоставят их им. То есть, первые как бы берут, а вторые как бы дают «доверительные расписки». Данная идея позволяет объяснить многие, на первый взгляд, нелогичные факты. Так, например, в этом контексте высокие субъективные оценки оказания помощи друзьям, регистрируемые в пятой группе (в сравнении с невысокими значениями ее получения), отражают реальную или мнимую попытку респондентов заручиться «доверительными расписками». Таким же образом объясняется аналогичная ситуация в первой и второй группах, но только здесь уже «доверительные расписки» носят более объективированный характер.

Незначительная ориентированность наименее обеспеченных респондентов на освоение социальных капиталов (как следствие осознания ими собственной неспособности давать «доверительные расписки»); сужение социального капитала до кровнородственных связей, причем, не обладающих значительными ресурсами, в конечном итоге позволяет прогнозировать «консервацию этих слов» [2].

*Тренд снижения помощи родственникам и друзьям по мере снижения материального благосостояния, по-видимому, означает лишь одно: помощь родственникам относится к нормативному, социально одобряемому поведению. Поэтому ее оказание ограничивается только возможностями «донора», вне связи с ожиданием «ответной реакции», и регулируется следующей закономерностью: чем возможностей меньше, тем и помощь меньше. Освоение же капиталов более длинных связей корреспондирует с наличием у «реципиента» адекватных капиталов и ресурсов.*

Можно предполагать наличие связи между уровнем благосостояния и установками на использование респондентами социальных капиталов, заложенных в отношениях с коллегами по работе. Однако она не носит четко выраженного характера. Так, в первой группе сообщают о том, что, оказавшись в трудной ситуации, рассчитывают на помощь коллег 16,1 %, во второй — 10,6 %, в третьей — 14,5 %, в четвертой и пятой — по 11,1 %.

Но вот показатели реального получения помощи отличаются принципиально. Наиболее активно эти связи используются респондентами 2-й группы (77,2 %), затем 3-й (64,7 %); в меньшей степени — 1-й (51,6 %), 4-й (49,0 %) и 5-й (46,1 %).

В отношении оказания помощи коллегам лидирующие позиции также занимает вторая группа (74,4 %), на втором месте — первая и третья (68,9 % и 68,0 %), на последнем — четвертая и пятая группы (46,2 % и 46,7 %). Если во 2-5 группах отмечается относительный баланс между получением помощи и ее предоставлением, то в первой группе — значения оказания помощи значительно выше, чем ее использования. Возможно, такое поведение более обеспеченной группы, есть следствие формирования ими описанных ранее «доверительных расписок» Коулмана, тем более что у них имеются необходимые для этого ресурсы.

Мы ожидали, что в группе более обеспеченных респондентов будут сильнее выражены значения использования социального капитала, заложенного в отношениях с руководством организации, в которой работают респонденты. Потому для нас неожиданным стало отсутствие связи между независимой переменной и анализируемой установкой — разница между значениями лежит в пределах статистической погрешности.

Но в реальных практиках все встает на свои места. В первой группе о том, что пользуются помощью руководства, сообщило 33,9 % респондентов; во второй-пятой данный показатель составляет, соответственно, 25,2 %, 32,4 %, 20,0 %, 17,2 %. Похожая тенденция отмечается и в отношении помощи, которую респонденты оказывают руководству (более высокие значения — в первых трех группах — 49,2 %, 52,9 % и 40,6 %, соответственно, и более низкие — в 4-й и 5-й — 26,5 % и 32,6 %).

*В целом же, из социально-сетевых связей только в отношениях с руководством первая группа респондентов занимает лидирующие позиции. Причем, сущностно этот*



тип отношений имеет все-таки иерархическую природу, что делает его ближе к вертикальным связям, по значениям обращений к капиталам которых данная группа лидирует. В то же время, значимым результатом исследования, частично подтвердившим первоначальную гипотезу, является то, что средне- и малообеспеченные группы, за исключением самых бедных, социально-сетевыми ресурсами и капиталами компенсируют недостаточное использование таковых в связях вертикального типа.

Отношения с соседями являются еще одним уровнем социально-сетевых связей. Обращает на себя внимание то, что наиболее велики значения установки на обращение в проблемных ситуациях к соседям в третьей группе (29,2 %); затем — в четвертой, хотя там степень ее выраженности уже почти в 2 раза меньше (18,4 %). На третьем месте — пятая группа (13,8 %) — в горизонтальном измерении это единственный тип отношений, где респонденты, которым приходится экономить абсолютно на всем, имеют отнюдь не самые низкие значения установок. Самыми низкими значениями здесь характеризуются первая (6,9 %) и вторая (4,9 %) группы.

Показатель же реального получения помощи от соседей плавно возрастает с уменьшением уровня благосостояния респондентов от первой к четвертой группе (с 45,2 % до 56,8 %), но в пятой группе его значение ощутимо снижается — до 44,2 %.

*В целом же, освоением социального капитала соседских отношений в большей степени характеризуются третья и четвертая группа, минимально — первая и пятая.*

*Если 1-я и 5-я группы по большинству параметров использования «горизонтальных» капиталов устойчиво занимают последние места, то в группах 2-4 закономерности менее стабильны. 3-я и 4-я группы постоянно меняют лидирующие позиции, а вторая группа примыкает то к 3-й и 4-й, то к 1-й.* Возможно, на эту особенность может пролить свет анализ наиболее востребованных этими группами ресурсов.

Для этого обратимся к значениям ответов на вопрос «Приходилось ли Вам в последние год или два задействовать личные связи для решения проблем Ваших и членов Вашей семьи?». В целом, в течение последних двух лет личные связи задействовали: для получения медицинской помощи, социальной поддержки, льгот — 46,5 %; для поиска работы, трудоустройства — 26,1 %; для защиты прав — 26,0 %; для регистрации имущественных и иных прав — 15,5 %; для улучшения жилищных условий — 15,0 %; для организации собственного дела — 11,5 %; для устройства в образовательное учреждение — 11,0 %; в других целях — 3,9 %.

Однако применительно к конкретным группам респондентов, изменяются, во-первых, частота обращений к личным связям, во-вторых, иерархия их целей и, соответственно, частота обращений по конкретным проблемам. Обращает на себя внимание также разница в распределении частоты обращений к личным связям по конкретным вопросам.

Частота обращения к личным связям устойчиво снижается по мере снижения дохода. Так, наиболее обеспеченные респонденты практически в два раза чаще используют личные связи для решения проблем, чем самые бедные. Что же касается иерархии целей, то безусловным приоритетом для всех групп является получение медицинской помощи, социальной поддержки, льгот. Далее обращения наиболее обеспеченных респондентов по частоте распределяются следующим образом: защита своих прав (41,9 %), устройство в образовательные учреждения (21,3 %), регистрация имущественных и иных прав (29,0 %), другие цели (17,5 %). Эта группа по частоте обращений устойчиво лидирует по четырем из восьми позиций. Респонденты второй группы значимо лидируют по одному параметру — получение медицинской помощи, социальной поддержки, льгот (56,7 % против 49,2 % в первой группе). Таким образом, в первой и второй группах существует выраженная качественная разница, заключающаяся в более широком спектре использования личных отношений. Третья, четвертая и пятая группы качественно и количественно практически дублируют тренды друг друга. Исключение составляет 3-я группа, которая, в сравнении с 4-й и 5-й, более активно задействует личные связи для поиска работы, трудоустройства (29,0 % против, в среднем, 18 % — в 4-й и 5-й группах).





Итак, в данном случае была зафиксирована статистически значимая зависимость между реализацией потенциала социального капитала и уровнем материального благосостояния респондентов. Наиболее обеспеченные респонденты практически в два раза реже, чем самые бедные, обращаются к личным связям для улучшения жилищных условий, практически в два раза чаще — для защиты своих прав, поиска работы и трудоустройства, регистрации имущественных и иных отношений; в три раза чаще — для устройства в образовательные учреждения, в пять раз чаще — для организации собственного дела.

Поскольку, как показал анализ использования «горизонтальных» и «вертикальных» социальных капиталов респондентами различного достатка, наиболее обеспеченные граждане в меньшей степени обращаются к социальным капиталам семьи, друзей, знакомых, родственников, коллег, и в большей — формальных структур, то преобладающие у них личные связи, используемые для решения проблем, это «длинные», наиболее ресурсные связи.

*Это позволяет сделать вывод о высокой степени распространенности в региональном сообществе (да и в российском обществе в целом) явления, обозначаемого понятиями «блат», «протекция», «связи». Косвенно эти данные могут свидетельствовать также о коррумпированности формальных структур, неэффективности легальных механизмов решения социальных проблем и указывают на «перегородчатый» характер общества, нерезультативность практически всех социальных лифтов, не связанных с материальным благосостоянием.*

Анализ данных о получаемой респондентами помощи в рамках социально-сетевых отношений, выявленный посредством вопроса-индикатора: «Какие виды помощи Вы, Ваша семья регулярно или достаточно часто получаете от Ваших родственников, друзей и соседей?», только отчасти подтвердил наше предположение о возможности компенсации неэффективности формальных структур и институтов социальными капиталами сетей.

Действительно, те ресурсы, которыми обладают формальные структуры, актуальны и в рамках социально-сетевых отношений. Так, безвозмездная материальная помощь, займы и кредиты со стороны родственников, друзей и знакомых востребованы, как и в случае освоения «вертикальных» капиталов, наиболее обеспеченными респондентами (21,3 % и 26,2 % соответственно). Но этот ресурс активно используют и респонденты остальных групп. Причем, если безвозмездной материальной помощью в группах 1-4 пользуются в среднем 20 % респондентов, то в пятой группе — 30,9 %. Естественно, в отношении займов и кредитов значения ответов в пятой группе снижаются, хотя и несущественно по сравнению с другими группами. Безусловно, полученные данные характеризуют лишь частоты обращений, но не собственно объем получаемых ресурсов. Так, можно предположить, что безвозмездная либо возмездная материальная помощь по своим размерам существенно различается по группам.

Но относительных других позиций, не «конкурирующих» с услугами формальных структур, за исключением психологической поддержки и помощи, которая во всех группах занимает лидирующее место, значения использования тех или иных форм помощи у респондентов первых двух групп снижаются. И здесь активизируются представители третьей и четвертой групп. Так, более 20 % респондентов 3-й группы из 15 представленных позиций отметили семь, 4-й группы — восемь. В 1-й же группе позиций, отмеченных более чем 20 % респондентов, лишь три, во 2-й — пять, а в 5-й — четыре.

Респонденты из 2-й, и, особенно, 3-й и 4-й групп чаще, чем представители 1-й и 5-й, пользуются помощью родственников, друзей и соседей в ремонте или строительстве дома, дачи, квартиры, машины. Все группы респондентов, кроме первой, также активно пользуются помощью транспортом (здесь отмечается небольшой положительный тренд в направлении менее обеспеченных — с 23 % до 28 %). Третьей, четвертой, и, отчасти, пятой группой востребована помощь на садово-огородном участке (26,5 %, 33,8 %, 20,4 %, соответственно). Помощью продуктами пользуются преимущественно респонденты четвертой и пятой группы (32,6 % и 28,6 %); по хозяйству — четвертой (20,3 %).



Уход, присмотр за ребенком и помощь в организации праздников или ритуальных обрядов востребована преимущественно третьей группой (20,9 % и 23,6 %).

Закономерно, что субъективная значимость такой помощи возрастает от наиболее к наименее обеспеченным респондентам. Так, о том, что она очень существенна, и не знают, как бы могли обходиться без нее, сообщает, в среднем, 30 % респондентов первой и второй групп, и более 40 % — четвертой и пятой. В третьей группе таких респондентов 23,3 %. Здесь относительное большинство (45,2 %) считает, что она существенна, но могли бы справиться и без нее. То, что эта помощь не очень существенна, в большей степени утверждают респонденты первой, второй и третьей групп (примерно по 20 %).

Таким образом, сравнительно небольшая помощь, которую получают респонденты пятой группы в процессе актуализации социального капитала сетей, в результате оказывается для них жизненно необходимой, что вполне адекватно характеризует компенсаторную функцию социальных сетей в условиях недостаточной эффективности формальных структур, доказывает их адаптационный ресурс. Но ограниченность их социального капитала преимущественно «короткими» связями, а также недостаточность собственных ресурсов и, следовательно, невозможность их конвертации, создают замкнутый круг, препятствующий выходу за пределы их специфической жизненной ситуации, заставляют вместо инвестиций в социальный капитал снижать уровень притязаний. И это естественно, поскольку снижение уровня притязаний является одной из преобладающих жизненных стратегий россиян в целом. Эти выводы подтверждаются результатами исследования уровня жизни россиян, осуществленного Левада-центром, в которых видна зависимость между наиболее проблемными в социально-экономическом плане периодами развития страны (например, дефолт и последний экономический кризис) и снижением уровня притязаний населения; отмечается общая закономерность «чем ниже уровень жизни — тем ниже жизненные притязания» [10].

Однако в условиях финансово-экономического кризиса, когда управляемость собственной жизненной ситуацией резко снижается, данная стратегия является проигрышной. Из-за неэффективности социальных механизмов, в том числе, каналов мобильности, кроме тех, которые детерминированы материальным благосостоянием, высокой фрагментированности социума — низкой проницаемости и большого числа «перегородок», вырваться за пределы той среды, в которой находится человек, оказывается мало возможным.

Наиболее конвертируемыми сегодня являются социальные капиталы вертикальных связей и отношений. При этом значительная часть «общественного пирога» оказывается доступной в результате актуализации «личных связей», возможность которой во многом производна от материального положения граждан.

Самой высокой степенью освоения социальных капиталов вертикальных связей обладают наиболее обеспеченные слои. Обеспеченные группы населения конвертируют социальный капитал в другие виды капиталов (финансовый, образовательный), обеспечивающие активные формы социальной адаптации; менее обеспеченные — в ресурсы, обеспечивающие пассивные адаптивные практики, связанные с поддержанием существующего уровня жизни. И, по мере ухудшения материального благосостояния, эти возможности сужаются. При этом самые бедные являются аутсайдерами в конвертации социального капитала как «длинных», так и «коротких» связей. В ситуации, когда выход из экономического кризиса откладывается на неопределенный срок, а возможности государственного бюджета зависят от малопресказуемых колебаний цен на энергоносители, вынужденно пролонгируется и решение проблемы застойной бедности.

Таким образом, актуализация активных жизненных стратегий россиян, являющаяся одним из желательных социокультурных трендов — в противовес консервации патерналистских установок и ценностей, должна начинаться с обеспечения достойного уровня материального благосостояния населения, приведение этого уровня в зависимость от прикладываемых (в прошлом и настоящем) усилий, с увеличения уровня подконтрольности и управляемости социально-экономического статуса личности.



Список использованных источников

1. Общественное мнение — 2009: сб. исслед. Левада-Центра 2009 [Текст; Табл.] / сост. и отв. Н. Зоркая. — М. : Левада-Центр, 2009. — 208 с.
2. Малообеспеченные в России: Кто они? Как живут? К чему стремятся? [Электронный ресурс] / Аналитический доклад. Подготовлен в сотрудничестве с Представительством Фонда имени Ф. Эберта в Российской Федерации. Москва, 2008. — Режим доступа : [http://www.isras.ru/index.php?page\\_id=808](http://www.isras.ru/index.php?page_id=808) .
3. Аврамова, Е. Адаптационные ресурсы населения: попытка количественной оценки [Электронный ресурс] / Е. Аврамова, Д. Логинов // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены (Москва). [24.06.2002] / Ассоциация региональных социологических центров «Группа 7/89». — Режим доступа : <http://www.789.ru/news/7275-276.html>.
4. Романова, И. В. Возрастная и поселенческая дифференциация адаптационных ресурсов женщин Читинской области [Электронный ресурс] / И. В. Романова // Вестник Читинского государственного университета. — 2008. — № 1 (46). — С. 130-139. — Режим доступа : <http://journal.chitgu.ru/200801/130-139.pdf>.
5. Тихонова, Н. Е. Социальный капитал как фактор неравенства [Текст] / Н. Е. Тихонова // Общественные науки и современность. — 2004. — № 4. — С. 24-35.
6. Бурдые, П. Структуры, habitus, практики [Текст] / П. Бурдые // Современная социальная теория: Бурдые, Гидденс, Хабермас. — Новосибирск : Изд-во Новосиб. ун-та, 1995. — С. 17-26.
7. Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий [Текст] / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. — 2001. — № 3. — С. 121-139.
8. Нестик, Т. Труд, капитал, энергия: Культурный, социальный и символический капиталы (обзорный материал) [Электронный ресурс] / Т. Нестик // Альманах «Восток». — 2004. — Вып. 2 (14) — Режим доступа : [http://www.situation.ru/app/j\\_art\\_325.htm](http://www.situation.ru/app/j_art_325.htm).
9. Гудков, Л. Терпения россиян хватит на три года [Электронный ресурс] / Л. Гудков // Огонек. — 2010. — № 50. — С. 24-25 — Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1559378?isSearch=True>.
10. Пресс-выпуск: уровень жизни; жизненные притязания россиян [18.04.2003] [Электронный ресурс] Левада-Центр. — Режим доступа : <http://www.levada.ru/press/2003041800.html>.

Надійшла до редакції 19.04.2011

**Колпіна Л. В., Реутов Є. В. Соціоекономічні детермінанти соціального капіталу населення регіону**

*На основі емпіричних даних досліджується проблема конвертації соціального капіталу населення регіону. Доводиться, що соціально-економічний стан індивіда та домогосподарства є ключовою детермінантою, яка визначає доступ до соціально значимих благ, рівень та характер соціальної активності населення, соціальні практики та можливості соціальної мобільності. Забезпечені групи населення конвертують соціальний капітал у фінансовий, освітній капітал, які забезпечують активні форми соціальної адаптації; менш забезпечені — у ресурси, які дозволяють підтримувати існуючий спосіб життя.*

**Ключові слова:** соціальний капітал, регіональне співтовариство, горизонтальні та вертикальні зв'язки, мережі взаємодопомоги.

**Kolpina, L. V.; Reutov, E. V. Socioeconomic Determinants of Social Capital of the Population of the Region**

*The problem of converting of the social capital of region's population is investigated in the article on the basis of the empirical data. It is proved that economic and social position of an individual and a household is the key determinant, which defines an access to socially significant blessings, a level and a character of social activity of population, social experts and possibilities of social mobility. Financially secure groups of the population convert the social capital into financial, educational capitals, which provide active forms of social adaptation; financially insecure groups — into resources, allowing supporting an existing way of life.*

**Key words:** the social capital, regional community, horizontal and vertical communications, mutual aid networks.

