

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Вахштайн В.С. Степанцов П.М.

**Новые формы социально-экономического поведения
2012-2017: рамки, стратегии, тактики**

Москва 2018

Аннотация. Данный текст направлен на изучение трансформации стратегий экономического поведения населения РФ. Основным триггером, способствующим этому, стал экономический кризис, который повлек за собой две общих стратегии адаптации. Пассивная стратегия состоит в сокращении расходов при сохранении прежнего уровня экономической активности. Активная стратегия, напротив, предполагает резкое повышение экономической активности, но при этом не сопряжена обычно с сокращением расходов. В препринте мы фокусируемся на изучении различий между данными стратегиями поведения, выделяем группы населения, которые им следуют, а также определяем факторы, которые способствуют выбору той или иной стратегии.

Abstract. This text is aimed at studying the transformation of strategies for economic behavior of the population of the Russian Federation. The main trigger that contributed to this was the economic crisis, which resulted in two general adaptation strategies. A passive strategy is to reduce expenditure while maintaining the same level of economic activity. Active strategy, on the contrary, implies a sharp increase in economic activity, but it is not usually associated with a reduction in expenditure. In the preprint, we focus on examining the differences between these behavior strategies, identifying the groups that follow them, and determining the factors that contribute to the choice of a strategy.

Вахштайн В.С. Директор ЦСИ ИОН Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Степанцов П.М. Старший преподаватель кафедры теоретической социологии и эпистемологии Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2017 год

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 Экономическая активизация населения	6
2 Социальный капитал и стратегии экономического поведения.....	11
2.1 Паттерны социально-экономического поведения населения РФ: типология стратегий.....	26
2.2 Стратегии социально-экономического поведения жителей малых и средних городов регионов РФ	31
3 Миграционные стратегии поведения населения РФ.....	36
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	43
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	46

ВВЕДЕНИЕ

Кризис 2014-2015 года изменил привычные паттерны социально-экономического поведения населения. Если в 2012-2014 годах наиболее распространенной стратегией, которой придерживалось 40-45% населения РФ (в первую очередь жителей крупных городов со средним уровнем дохода) была «игра по институциональным правилам» – поиск стабильной работы с предсказуемым уровнем дохода, намеренный отказ от экономических рисков и рациональных расчет своих перспектив, то с начала 2015 года повседневные стратегии россиян существенно изменились. Формируется принципиально иной тип рациональности (тактический VS стратегический), большую роль начинают играть социальные связи и межличностные отношения, возникают новые паттерны повседневных практик.

Исследование социального капитала и межличностного доверия в качестве факторов, предопределяющих изменение экономических стратегий и политическую консолидацию в обществе, имеет теоретическим основанием ряд концепций социального капитала, в числе которых теории П. Бурдьё, Р. Патнэма, Дж. Коулмана, М. Грановеттера. Особое значение имеют работы представителей данных концепций, применяющих результаты своих разработок к политическим процессам в различных странах; в частности, стоит назвать работы Р. Патнэма [1, 2, 3], А. Портеса [4], Х. Флэпа [5] и др.

Эмпирической базой работы выступают данные исследования «Евробарометр в России», проводимого Центром социологических исследований РАНХиГС с 2012 года [6]. В фокусе внимания находятся вопросы трансформации экономических и политических стратегий населения, их связи с ценностными ориентациями и установками экономических и политических акторов, а также с текущим уровнем удовлетворенностью жизнью и оптимизмом населения. Основная задача – понять как на уровне микросоциальных взаимодействий и типов доверительных отношений формируется корпус поведенческих стратегий, предопределяющих наблюдаемые политические и экономические тенденции. В 2014 году на основании данных массового опроса населения Российской Федерации был зафиксирован значимый парадокс: при падении уровня реальных доходов домохозяйств и общей неблагоприятной оценке экономического положения в стране экономический и политических оптимизм населения значительно вырос.

Для объяснения расхождения двух тенденций: снижения экономического благополучия с одной стороны и роста экономического оптимизма и чувства экономической защищенности с другой была использована модель социального капитала. В особенности продуктивным оказалось различение, проведенное М. Грановеттером в работе «Сила слабых

связей» [7] между сильными и слабыми связями. Оно позволило построить модель, объясняющую как рост оптимизма, так и увеличение межличностного доверия и политической солидаризации как компенсаторных факторов снижения реальных экономических возможностей и перспектив населения. В данной работе мы расширим и дополним наш анализ новыми данными, позволяющими объяснить соотношение межличностного и институционального доверия, внутри- и внешнеполитических установок, готовности разных групп населения к политической мобилизации и т.д.

1 Экономическая активизация населения

Стратегии экономического поведения подразделяются на:

- 1) активные и пассивные;
- 2) перформативные и константные.

Анализ этих стратегий позволит в дальнейшем выделить типы экономического поведения. В частности, инновационное экономическое поведение соотносится с выбором активных и перформативных стратегий.

Склонность к выбору активной или пассивной стратегии поведения может быть определена на основании того, как человек действует при столкновении с экономическими трудностями (Рисунок 1). При экономических затруднениях подавляющее большинство опрошенных предпочитает одну из двух противоположных стратегий адаптации к неблагоприятным обстоятельствам: либо активную стратегию, связанную, прежде всего, с поиском дополнительных источников дохода, либо пассивную стратегию, направленную на сокращение расходов. Этот выбор соотносится с действительным поведением в ситуации экономического кризиса: те, кто выбрали активную стратегию, на 40% чаще ищут дополнительный источник дохода, а те, кто предпочитает пассивную стратегию, в 1,5 раза чаще переходят в режим экономии¹.

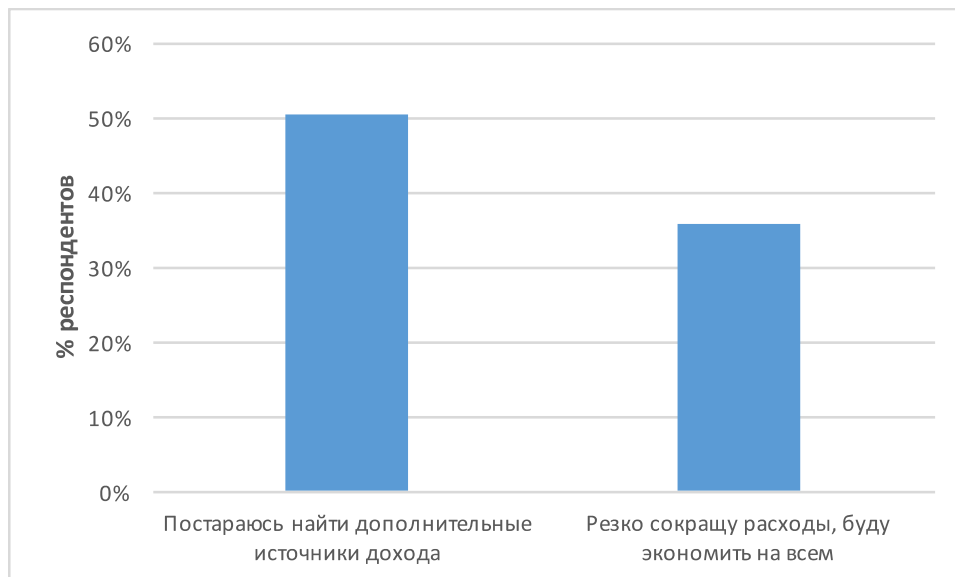


Рисунок 1 – Активность VS пассивность экономических стратегий населения: что респонденты будут делать в случае ухудшения финансового положения

Перформативная экономическая стратегия характеризует готовность людей играть «против» существующих формальных правил; константная стратегия, напротив, направлена

¹ Статистическая значимость данной взаимосвязи проверена на основании критерия хи-квадрат.

на поддержание существующего положения дел и связана со стремлением играть «по правилам». Уровень перформативности может быть измерен различными способами. В рамках вторичного анализа данных он определяется на основании опыта участия в неформальных сделках или отношения к «неофициальной» зарплате.

На данный момент более 35% населения РФ утверждают, что имели личный опыт участия в тех или иных видах неформальных отношениях либо такой опыт имели их родственники, друзья или знакомые (Рисунок 2).

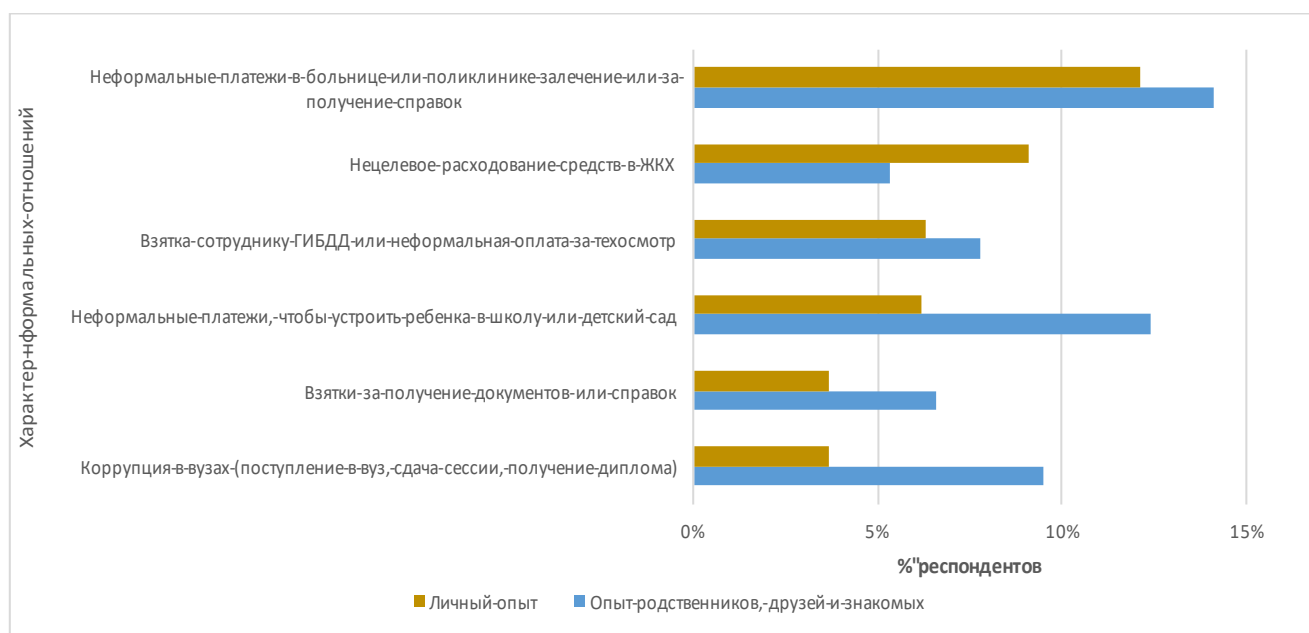


Рисунок 2 – Диаграмма: Распространенность опыта неформальных отношений среди населения РФ

Другой показатель игры «против формальных правил» – готовность получать заработную плату неофициально, «в конверте». С 2013 года доля людей, которые согласились бы получать зарплату неофициально при ее незначительном увеличении (на 5%), выросла в 3,5 раза и составляет 19%.

Чаще всего выбирают активную стратегию адаптации к экономическим трудностям жители республики Дагестан: 46% жителей этого региона говорят о том, что в случае ухудшения материального положения они выберут поиск дополнительного дохода, а не переход в режим экономии. Также часто выбирают активные стратегии жители Краснодарского и Хабаровского края. Чаще всего выбирают пассивную стратегию жители Нижегородской области: только 24% опрошенных в этом регионе предпочитают активные модели. Также довольно редко выбирают активные стратегии жители Москвы и Ярославской области (Рисунок 3).

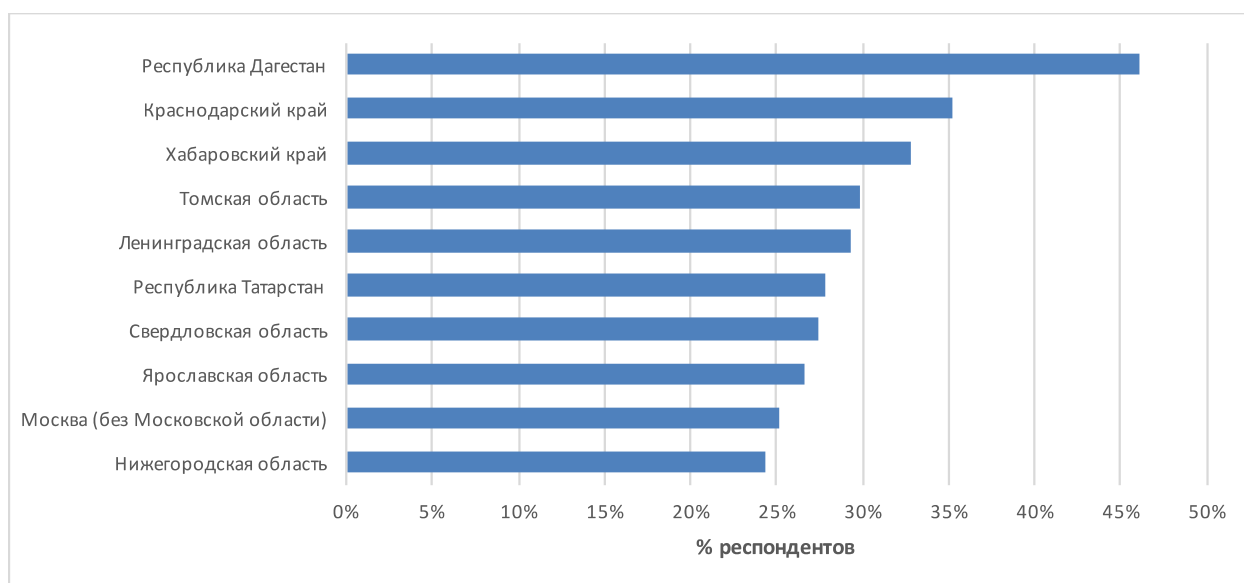


Рисунок 3 – Диаграмма: Предпочтение активной стратегии адаптации к экономическим трудностям: срез по регионам

Выбор перформативных стратегий в наибольшей степени характерен для жителей республики Дагестан и Москвы. Реже всего готовы действовать «против правил» жители Ярославской области.

Структура и объем социального капитала, а также экономические установки и ценности (склонность к риску, локус контроля) предопределяют выбор той или иной стратегии. В частности, большой объем социального капитала, высокий уровень межличностного доверия и склонность к риску, как будет показано ниже на основании анализа количественных данных исследования «Евробарометр в России», чаще связаны с выбором активных и перформативных стратегий. Зарубежные исследования подтверждают, что существует взаимосвязь между внедрением инноваций и рискованными стратегиями на уровне корпораций [98], что соответствует результатам вторичного анализа данных.

Так, люди, склонные к риску, готовы действовать в ситуации неопределенности и играть «против формальных правил», поэтому они существенно чаще предпочитают перформативные стратегии. В частности, среди тех, кто часто сталкивается с коррупцией в повседневной жизни в 2 раза больше людей, склонных к риску, а среди людей, которые никогда не сталкивались с коррупцией, напротив, в 1,5 раза больше тех, кто не склонен к риску² (Рисунок 4).

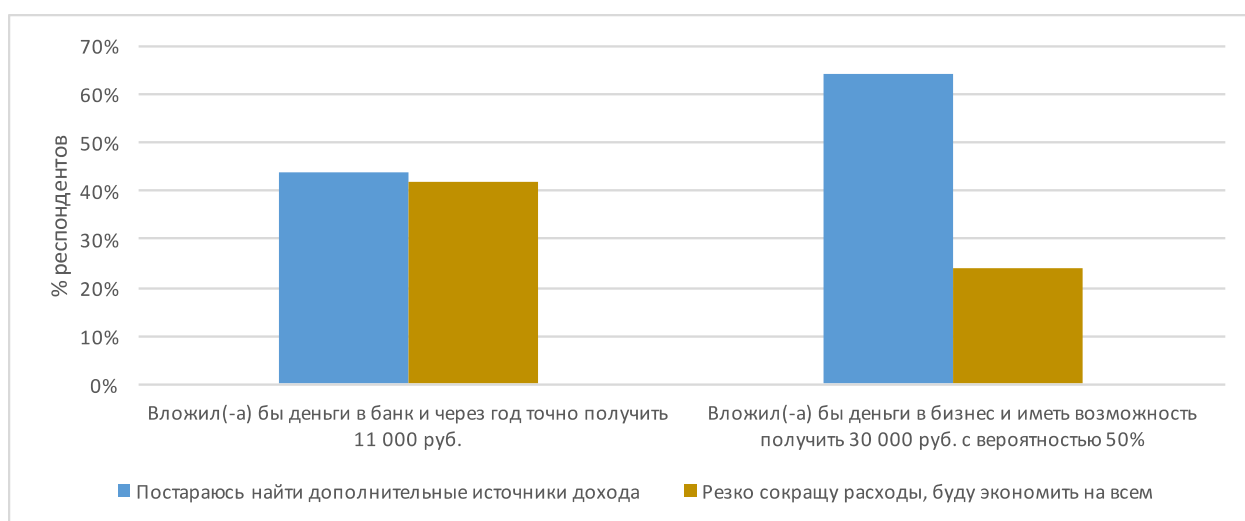
² Взаимосвязь между переменной, которая показывает склонность к риску и переменной, показывающей, насколько часто респондент сталкивается с коррупцией в повседневной жизни, определена на основании критерия хи-квадрат; значимость не превышает допустимый уровень 0,05, что свидетельствует о наличии статистически значимой взаимосвязи между переменными.



Рисунок 4 – Диаграмма: Влияние склонности к риску на участие в неформальных отношениях

Те, кто склонен к риску, в 1,3 раза чаще говорят о том, что они согласились бы получать зарплату неофициально при ее увеличении на 5%, что также свидетельствует о большей склонности к перформативному поведению.

Склонность к риску также предопределяет выбор активной стратегии. При этом данная закономерность работает вне зависимости от объема реальных финансовых ресурсов, которыми располагает человек. Люди, склонные к риску и имеющие низкий уровень дохода, на 30% чаще следуют активной экономической стратегии, чем те, кто имеет высокий уровень доходов и избегает риска³ (Рисунок 5).



³ Взаимосвязь между переменными определена на основании критерия хи-квадрат, значимость не превышает допустимый уровень 0,05, что свидетельствует о наличии статистически значимой взаимосвязи между переменными.

Рисунок 5 – Диаграмма: Влияние склонности к риску на выбор активной или пассивной стратегии

Еще одна установка, которая влияет на выбор активной или пассивной стратегии, - это локус контроля. Те, кто обладает внутренним локусом контроля, то есть считают, что их экономическое положение в большей степени зависит от собственных усилий, нежели от внешних обстоятельств, чаще выбирают активную модель поведения. Количество людей, которые предпочтут искать дополнительный источник дохода, в 1,4 раза больше среди тех, кто имеет внутренний локус контроля⁴ (Рисунок 6).

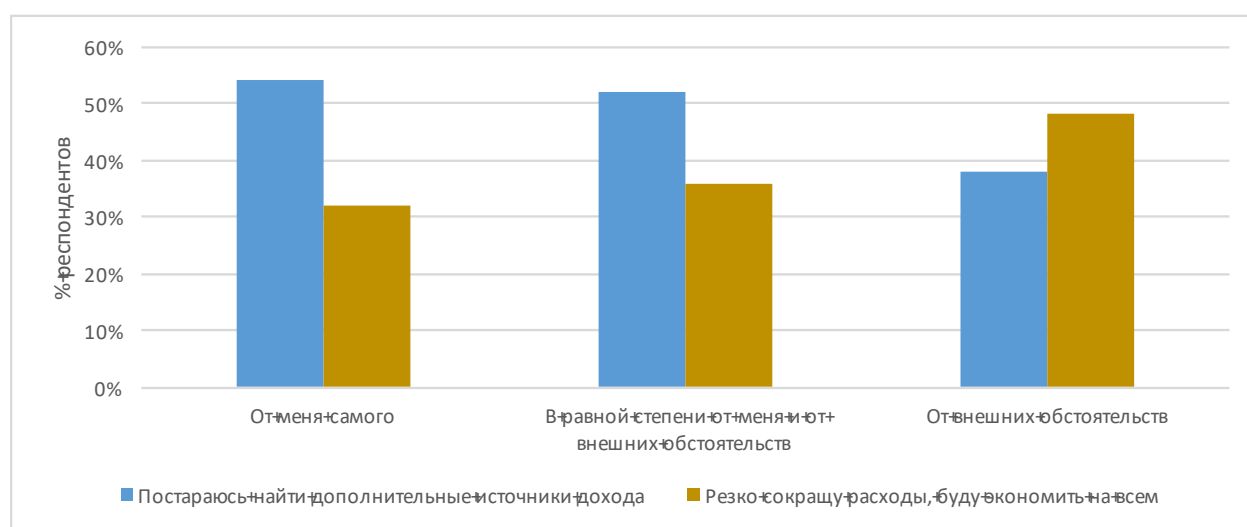


Рисунок 6 – Диаграмма: Влияние локуса контроля на выбор активной или пассивной стратегии

⁴ Оценка статистической значимости взаимосвязи была проведена методом Краскэлла-Уоллиса (дисперсионный анализ для порядковых переменных).

2 Социальный капитал и стратегии экономического поведения

Для оценки характеристик и динамики социального капитала населения используются данные исследования «Евробарометр в России». Это единственное лонгитюдное исследование, которое позволяет оценить динамику социального капитала за последние 3 года как по отобранным регионам, так и по РФ в целом. В связи с этим, использование дополнительных источников данных для изучения характеристик и динамики социального капитала населения невозможно.

По результатам реализации данного блока работ были определены следующие характеристики социального капитала населения регионов РФ и их динамика: число сильных связей, число слабых связей, соотношение сильных и слабых связей по регионам РФ. Для определения объемов социального капитала по годам применяется метод расчета средневзвешенного количества сильных и слабых связей для всей выборки исследования. Выявлена следующая динамика: как по РФ в целом, так и по регионам исследования объем социального капитала населения поступательно увеличивался до 2015 года. В 2016 году была замечена тенденция сокращения слабых связей при сохранении числа сильных связей. (Рисунок 7).

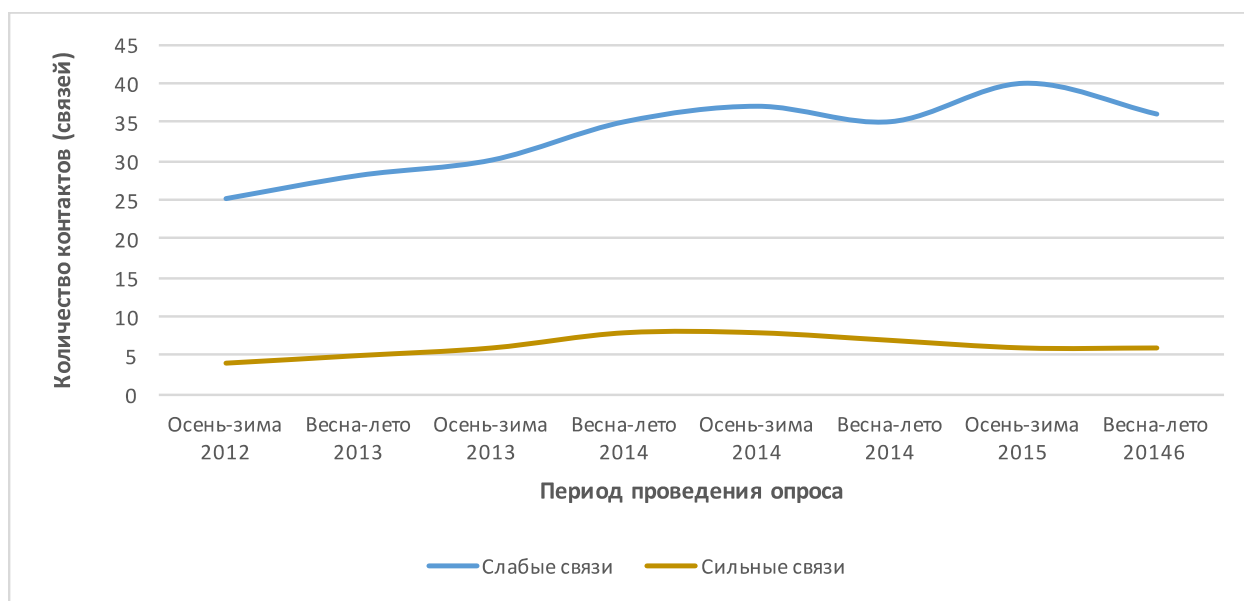


Рисунок 7 – Диаграмма: Динамика социального капитала населения РФ

В дальнейшем число слабых связей вновь возросло, но к началу 2016 года вернулось к показателям начала прошлого года. По последним данным, среднее количество слабых связей составляет 36 контактов.

В целом, динамика социального капитала в регионах отражает общие тенденции по стране, однако есть ряд значимых отличий. В среднем, динамика слабых связей

демонстрирует большие колебания, а динамика сильных связей – небольшой устойчивый рост.

Москва – регион, который характеризуется относительно низким уровнем социального капитала. Среднее количество слабых связей составляет 41 контакт, а сильных – 6 близких контактов. Число сильных связей, которыми обладают москвичи, выросло с 2012 года в 1,5 раза. Число слабых связей существенно увеличилось в 2013 году, а затем сократилось, и последние 2 года остается на относительно постоянном уровне (Рисунок 8).

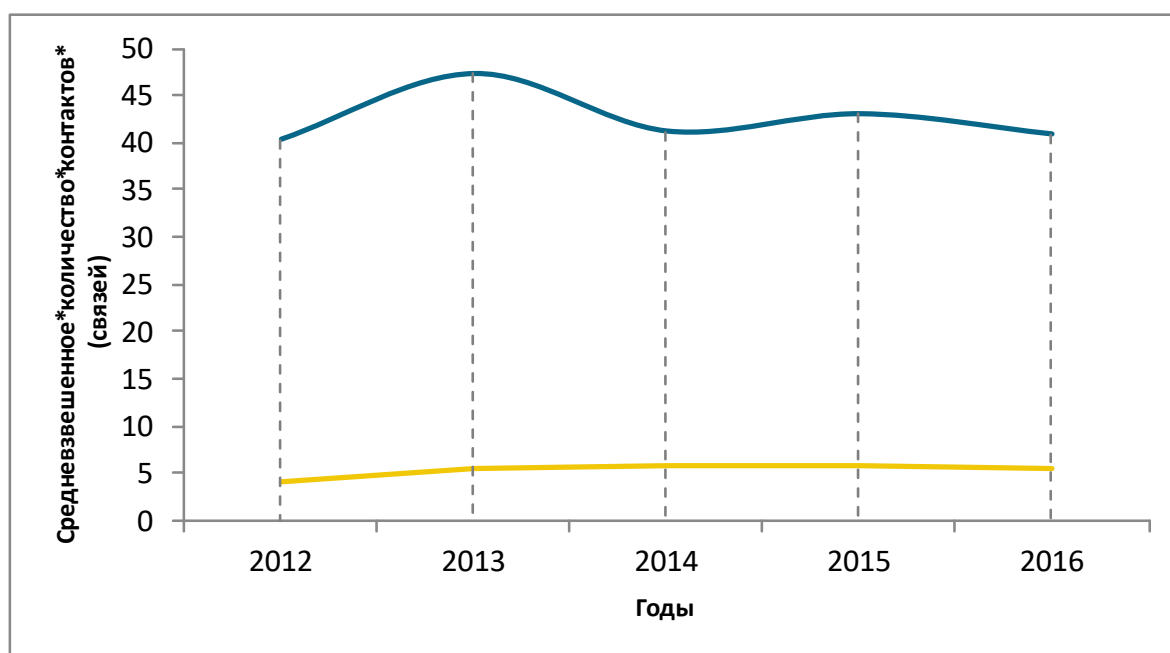


Рисунок 8 – Диаграмма: Динамика социального капитала в Москве

Краснодарский край – регион, жители которого обладают относительно большим количеством слабых связей. Число слабых связей среднего жителя Краснодарского края составляет 44-45 контактов. Падение числа слабых связей пришлось на 2014 год, однако затем количество слабых связей увеличилось. Число сильных связей в последние 4 года незначительно возросло (Рисунок 9).

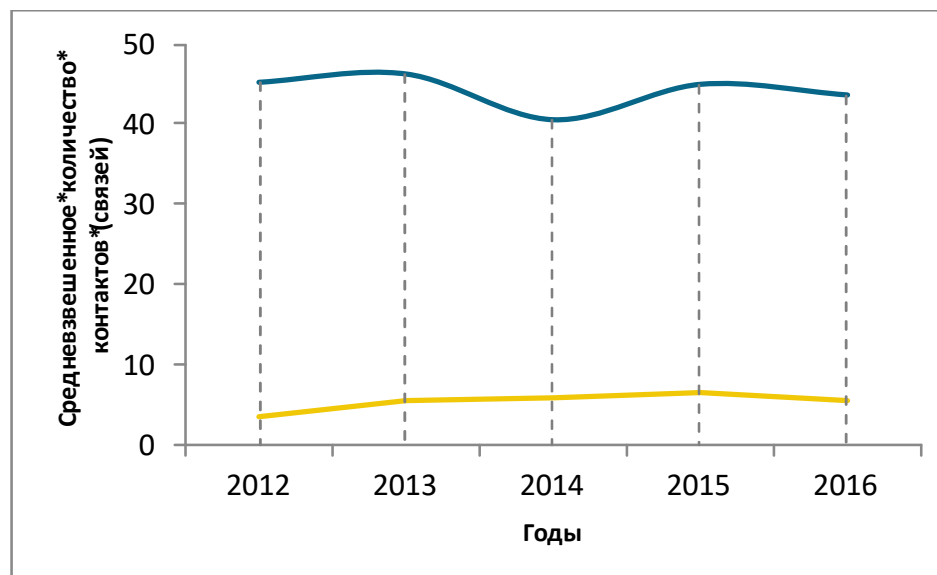


Рисунок 9 – Диаграмма: Динамика социального капитала в Краснодарском крае

Жители Ленинградской области обладают невысоким уровнем социального капитала. Наибольшее число слабых связей у жителей Ленинградской области было в 2013 году; на данный момент среднее количество слабых связей составляет 39 контактов. Среднее число сильных связей составляет 5 контактов; этот показатель оставался практически неизменным (Рисунок 10).

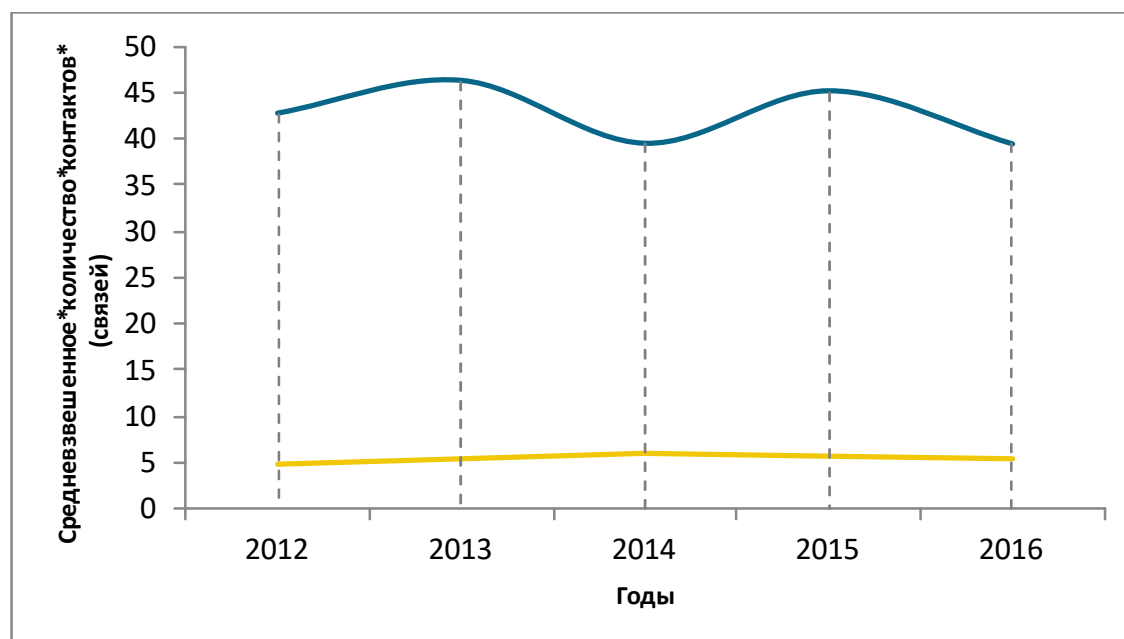


Рисунок 10 – Диаграмма: Динамика социального капитала в Ленинградской области

Нижегородская область также относится к регионам с невысоким объемом социального капитала, причем для этой области характерно довольно существенное снижение объема социального капитала с 2013 по 2016 год. На данный момент среднее число слабых связей

составляет 38 контактов (максимальный показатель в 2013 году составлял 52 контакта), а число сильных связей – менее 5 (рисунок 11).

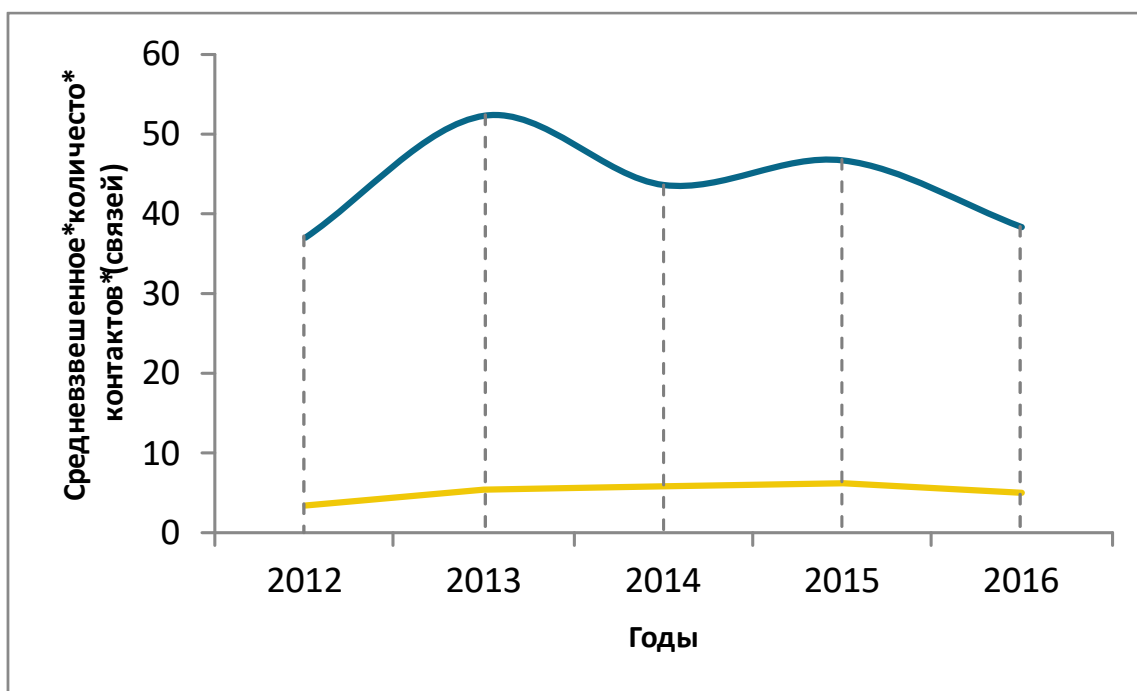


Рисунок 11 – Диаграмма: Динамика социального капитала в Нижегородской области

Дагестан – регион, жители которого обладают очень высоким уровнем социального капитала. На данный момент среднее число слабых связей составляет 54 контакта (максимальное значение, достигнутое в 2015 году, составляло 56 контактов). Среднее число сильных связей – 8 контактов; в 2015 году оно равнялось 10 контактам. В целом, объем как сильных, так и слабых связей возрастал с 2012 по 2015 год, а в 2016 году оба показателя несколько снизились (Рисунок 12).

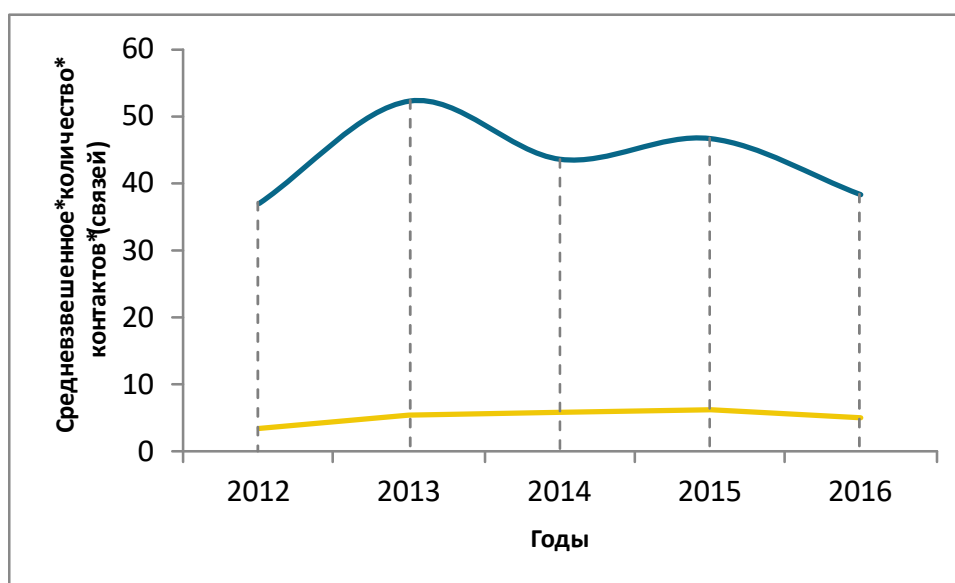


Рисунок 12 – Диаграмма: Динамика социального капитала в Нижегородской области

Татарстан – регион со средним уровнем социального капитала. Количество сильных связей выросло за последние годы в 1,5 раза – с 4 до 6 контактов. Число слабых связей составляет 44 контакта, максимальный показатель в 51 контакт был достигнут в 2013 году (Рисунок 13).

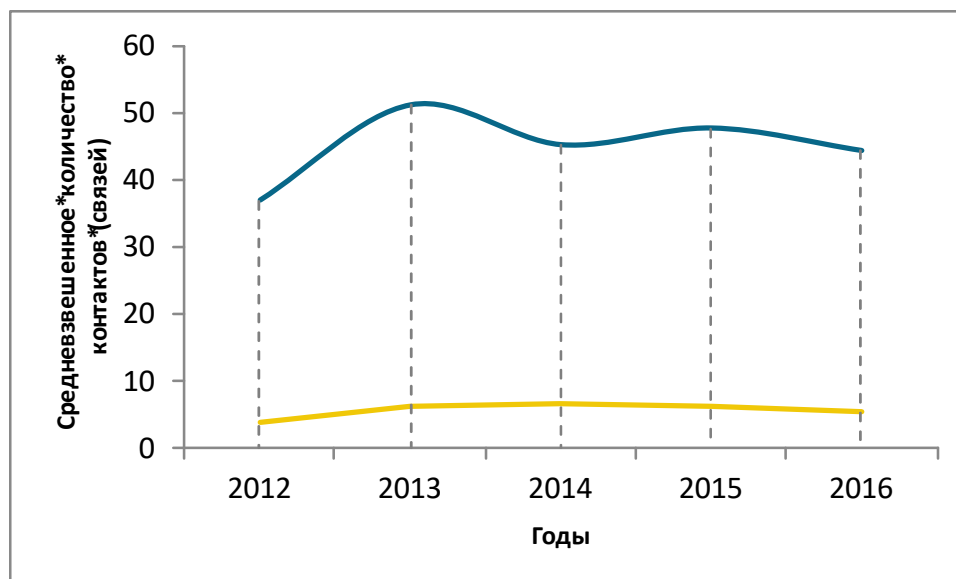


Рисунок 13 – Диаграмма: Динамика социального капитала в Татарстане

Среднее число слабых связей у жителей Свердловской области составляет 43 контакта. Этот показатель несколько вырос за прошедшие 4 года, хотя и снизился по сравнению с 2015 годом (48 контактов – максимальное значение). Число сильных связей выросло с 4 до 6 близких контактов (Рисунок 14).

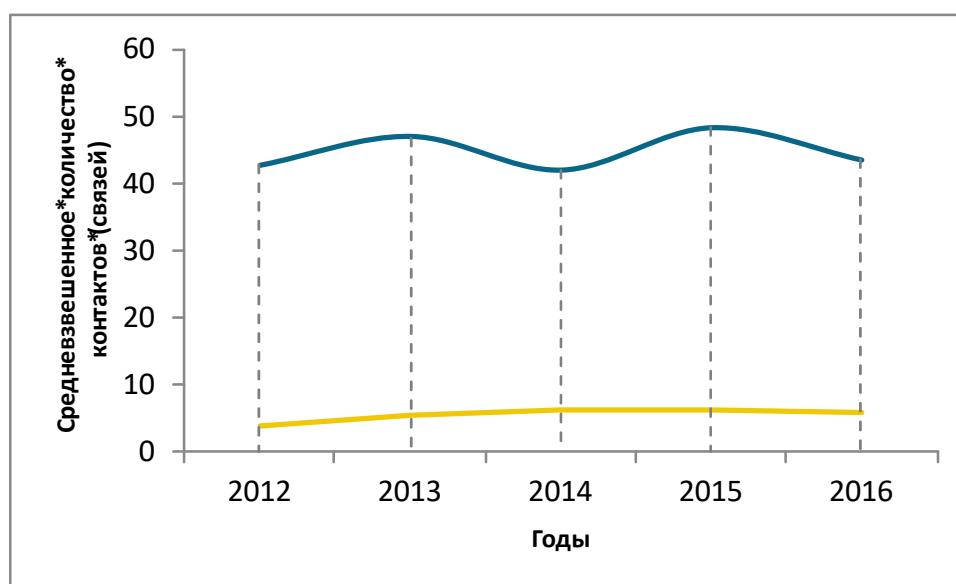


Рисунок 14 – Диаграмма: Динамика социального капитала в Свердловской области

Томская область – регион, в котором наблюдается резкий рост числа слабых связей за последние годы. Число слабых связей выросло за 4 года с 26 до 43 контактов. Наибольший рост произошел в 2013 году. Число сильных связей выросло в 2 раза: с 3 до 6 контактов (Рисунок 15).

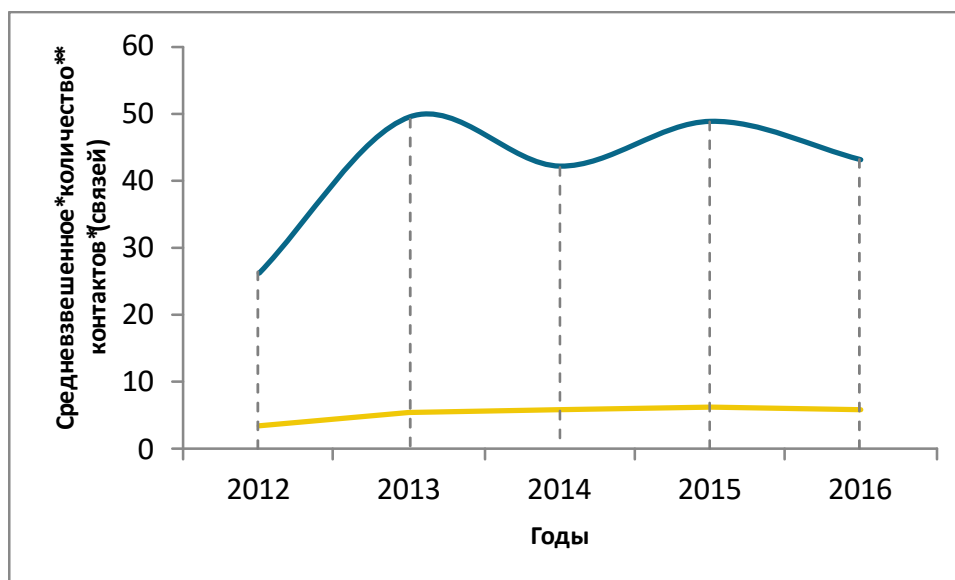


Рисунок 15 – Диаграмма: Динамика социального капитала в Томской области

Хабаровский край – регион со средним уровнем социального капитала; колебания числа контактов незначительны. Число слабых связей выросло с 39 до 41, сильных связей – с 4 до 5 контактов (Рисунок 16).

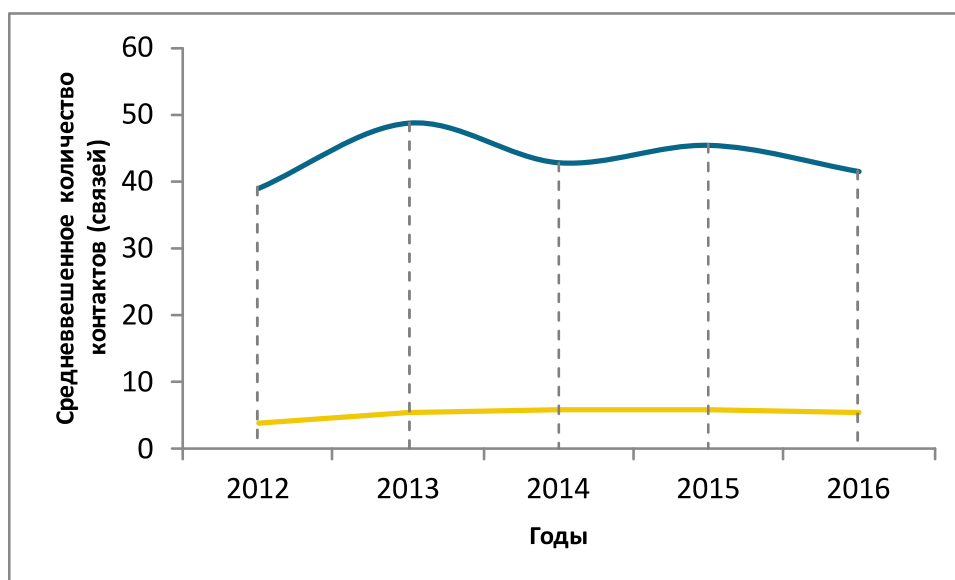


Рисунок 16 – Диаграмма: Динамика социального капитала в Хабаровском крае

Ярославская область – регион с низким уровнем социального капитала. Число слабых связей существенно менялось за прошедшие годы: максимальный показатель в 45 контактов

был достигнут дважды, в 2013 и 2015 году. На данный момент среднее число слабых связей – 35 человек. Число сильных связей составляет 5 контактов, по сравнению с 2012 годом оно увеличилось в 1,6 раза (Рисунок 17).

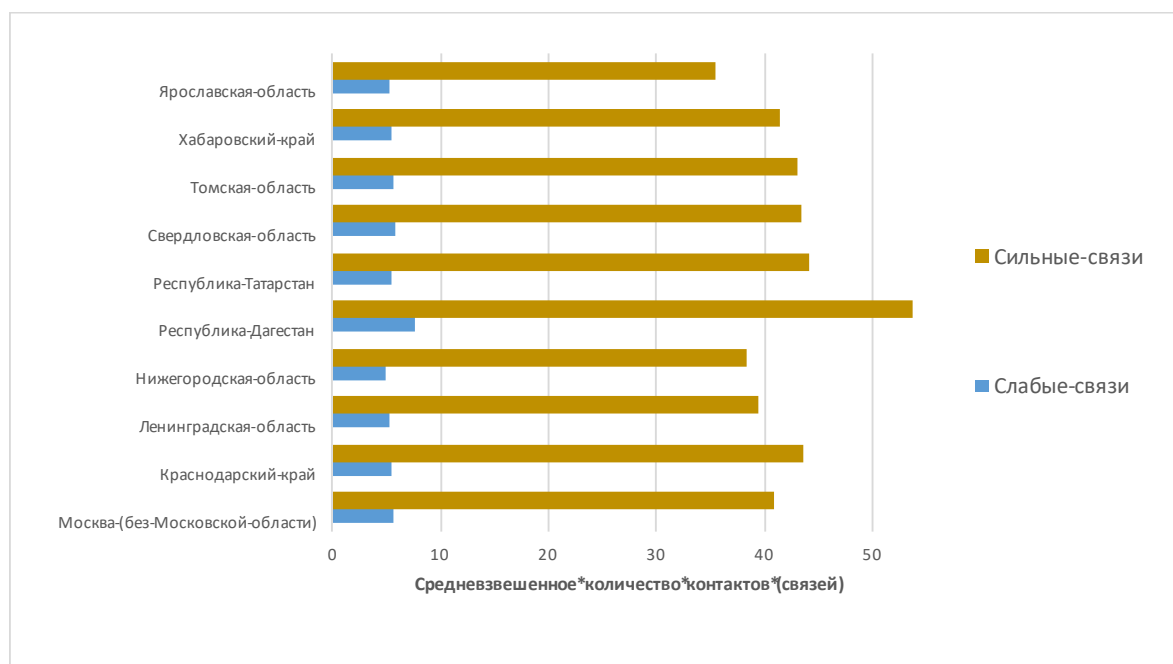


Рисунок 17 – Диаграмма: Сравнение регионов по объему социального капитала

На данный момент регион с наибольшим числом как сильных, так и слабых связей – республика Дагестан. Наименьшее число сильных связей – у жителей Нижегородской области, слабых – у Ярославской области. Также довольно низкий объем социального капитала – у жителей Нижегородской и Ленинградской областей.

Как показывают результаты анализа данных исследования «Евробарометр в России», структура и объем социального капитала являются ключевыми факторами предопределяющими выбор стратегий экономического поведения.

Выбор активной стратегии адаптации к экономическим трудностям в большей степени зависит от объема социального капитала, т.е. от количества социальных связей. Активные стратегии (респондент выбирает вариант «постараюсь найти дополнительные источники дохода» при ухудшении экономической ситуации) чаще всего готовы выбирать люди с большим объемом социального капитала⁵. Это объясняется, прежде всего, тем, что большой объем социального капитала позволяет более эффективно осуществлять поиски

⁵ Взаимосвязь между переменными определена на основании критерия хи-квадрат, значимость не превышает допустимый уровень 0,05, что свидетельствует о наличии статистически значимой взаимосвязи между переменными.

дополнительного источника дохода: наиболее эффективный и распространенный канал поиска работы – это личные связи.

Как показывают данные «Евробарометра в России», 46% россиян находят работу с помощью родственников или друзей, а около 20% - обратившись непосредственно к работодателю. Как следствие, чем больше у человека знакомых, тем легче ему будет при необходимости найти новую работу. Люди, обладающие широким кругом контактов (более 200 человек) на 30% чаще говорят о том, что они уверены в своих способностях найти при необходимости новую работу не хуже нынешней, чем люди с узким кругом общения⁶ (Рисунок 18).

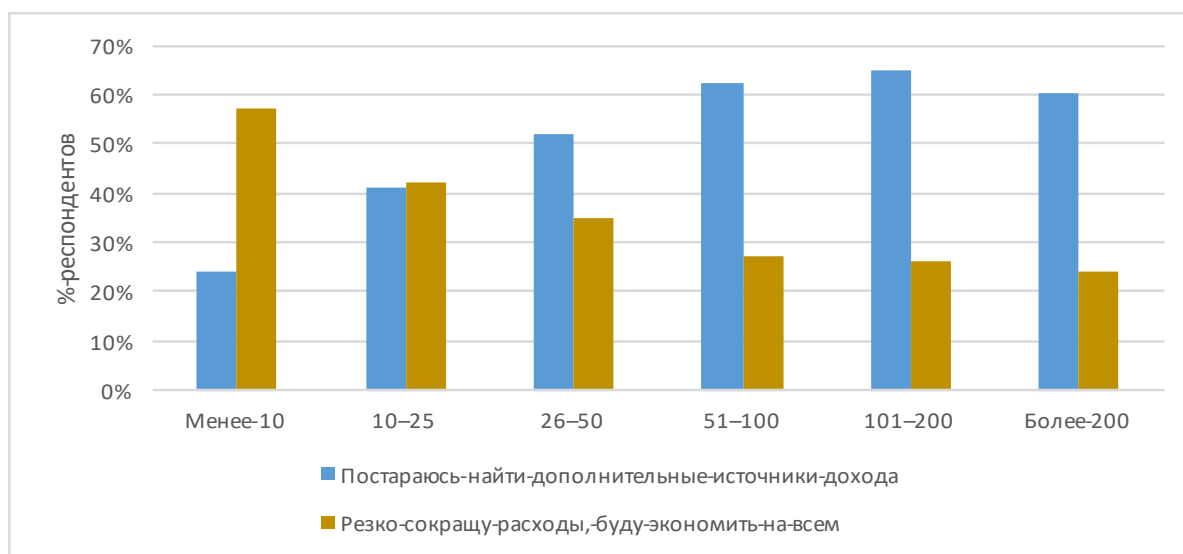


Рисунок 18 – Диаграмма: Влияние социального капитала на выбор активной или пассивной стратегии

Социальный капитал также влияет на выбор стратегии поведения в пространстве перформативных и константных моделей. В данном случае определяющее значение имеет не только объем социального капитала, т.е. количество сильных и слабых связей, но и его структура. Соотношение бондингового и бриджингового капитала, а также доверительных установок (т.е. сравнительный уровень обобщенного, межличностного и институционального доверия) воздействуют на выбор перформативных или константных стратегий поведения.

Прежде всего, с ростом объемов социального капитала повышается готовность людей получать заработную плату неофициально при ее увеличении. В среднем при увеличении объема социального капитала на 20% готовность получать заработную плату неофициально

⁶ Оценка статистической значимости взаимосвязи была проведена методом Краскэлла-Уоллиса (дисперсионный анализ для порядковых переменных).

увеличивается на 5%. В целом с ростом объема социального капитала доля людей, которые согласились бы получать зарплату неофициально при ее незначительном повышении, увеличивается приблизительно вдвое. Положительно отвечают на этот вопрос только 14% людей, обладающих относительно невысоким объемом социального капитала (менее 10 «слабых связей») и 27% тех, кто имеет большое число контактов (более 100) (Рисунок 19).

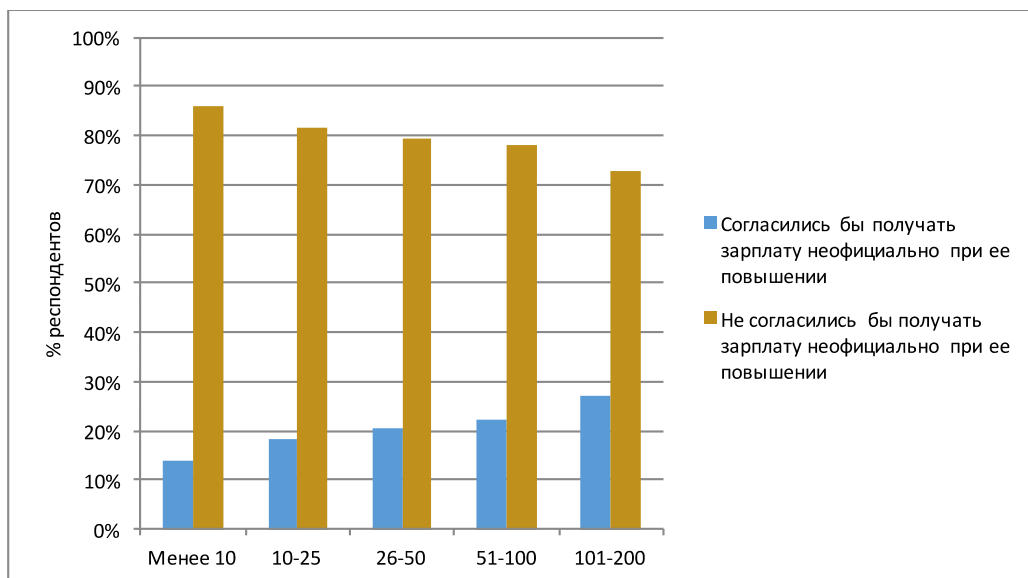


Рисунок 19 – Диаграмма: Влияние социального капитала на перформативность экономической стратегии

Аналогичным образом объем социального капитала связан практиками заключения неформальных сделок с представителями официальных институтов и совершения неформальных платежей. Чем больше объем социального капитала (наибольшее значение для этого параметра имеет количество «слабых связей»), тем выше вероятность, что человек имеет опыт участия в коррупционных сделках или опыт неформальных платежей. Число людей, которые часто сталкиваются с коррупцией, увеличивается с ростом социального капитала в 6 раз: с 2% до 13%. Доля тех, кто сталкивается с коррупцией хотя бы иногда, увеличивается приблизительно в 3 раза: с 21% до 65% (Рисунок 20).

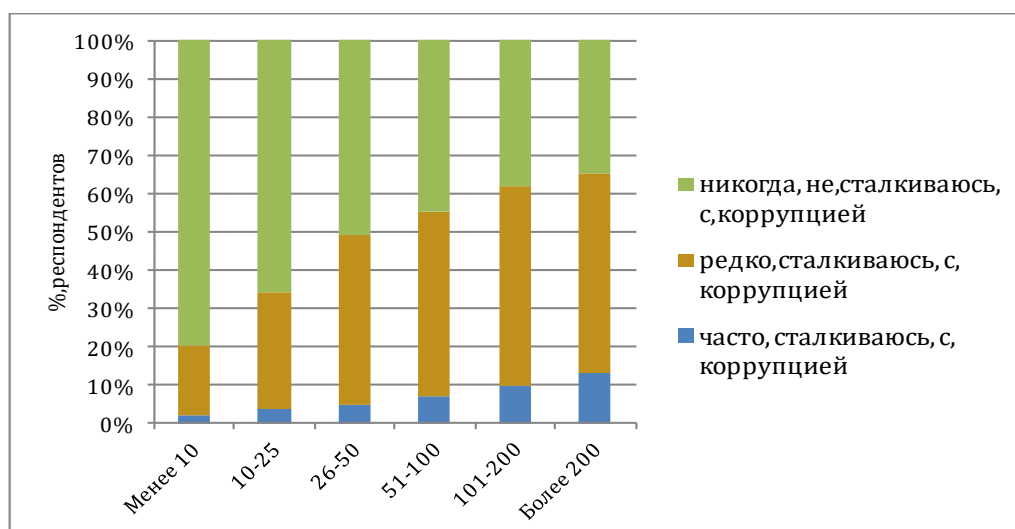


Рисунок 20 – Диаграмма: Влияние социального капитала на участие в неформальных сделках

В то же время выбор перформативной стратегии связан не только с объемом социального капитала, но и с его структурой, а точнее с соотношением доверительных установок, а также бриджингового и бондингового социального капитала.

Социальный капитал часто выступает в качестве ресурса решения тех проблем, которые возникают в силу неэффективности работы формальных структур. Люди, обладающие большим числом социальных связей, часто решают свои запросы, обращаясь к широкой сети неформальных контактов, и зачастую этот вариант оказывается эффективнее, чем обращение за помощью к официальным структурам. Задачи решаются с помощью альтернативных каналов.

Например, если человек недоволен качеством официальной медицины, он обращается к знакомому врачу. Это решение актуально для людей, которые обладают большим числом контактов. Как следствие, эти люди реже пользуются услугами государственной медицины.

Количество тех, кто предпочитает обратиться к знакомому врачу, увеличивается в группе людей, обладающих большим числом социальных связей более чем в 6 раз (4% среди тех, у кого не более 10 контактов, 26% среди тех, у кого более 200 слабых связей)⁷ (Рисунок 21).

⁷ Оценка статистической значимости взаимосвязи была проведена методом Краскэлла-Уоллиса (дисперсионный анализ для порядковых переменных).

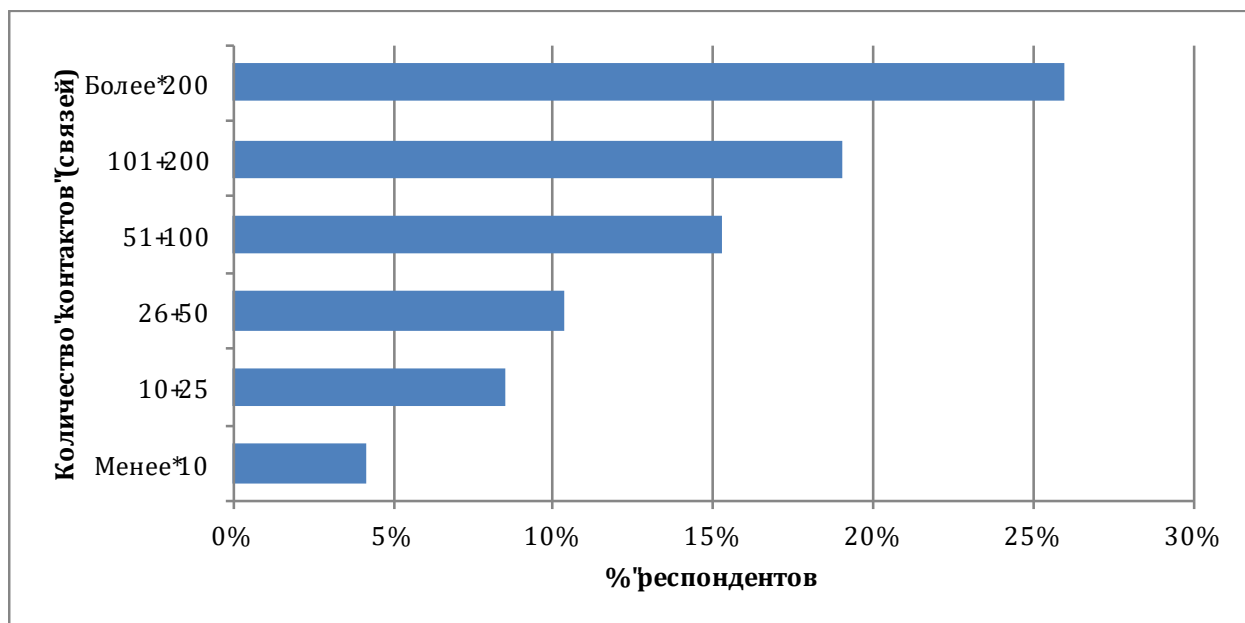


Рисунок 21 – Диаграмма: Влияние социального капитала на вероятность обращения к врачу в случае болезни

Люди с небольшим объемом социального капитала обращаются в бесплатную поликлинику чаще других (53%), люди с наибольшим объемом социального капитала – реже всех (36%) (22).

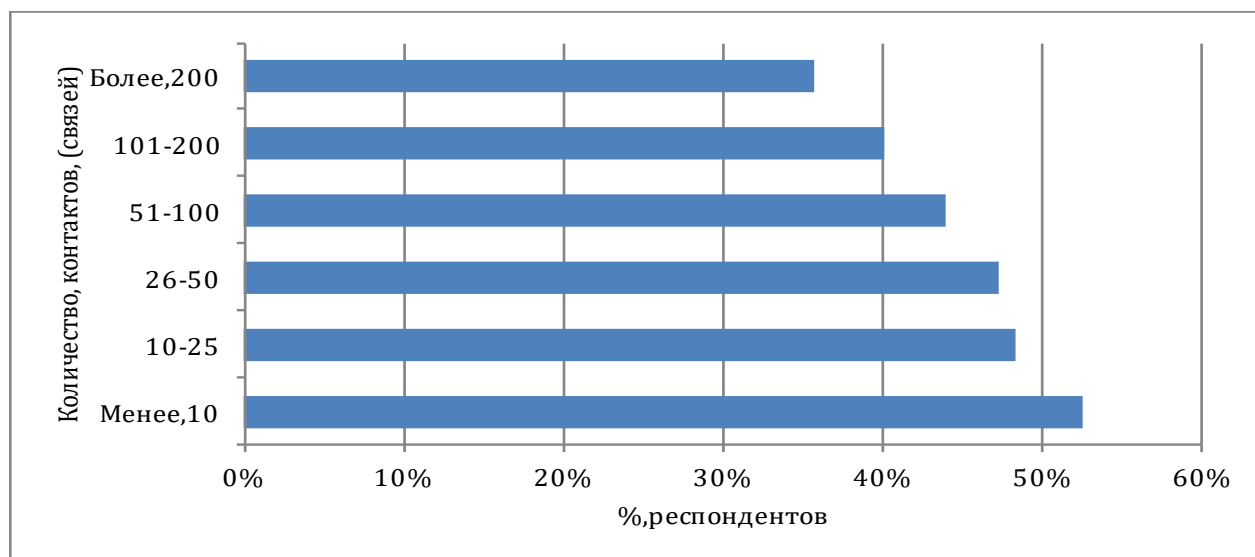


Рисунок 22 – Диаграмма: Влияние социального капитала на вероятность обращения в районную поликлинику в случае болезни

Иными словами, к помощи институтов (например, в государственную поликлинику) обычно обращаются те, кто не обладает, в силу ограниченного числа контактов, возможностью использовать неформальные, социальные ресурсы.

Кроме того, как было продемонстрировано выше, высокий уровень социального капитала, сопряженный с высоким уровнем межличностного доверия, увеличивает вероятность участия в неформальных сделках, что также снижает уровень доверия государственным институтам. В частности, люди, которые имеют опыт коррупции в системе здравоохранения, реже предпочитают обращаться в государственную поликлинику ⁸ (Рисунок 23).

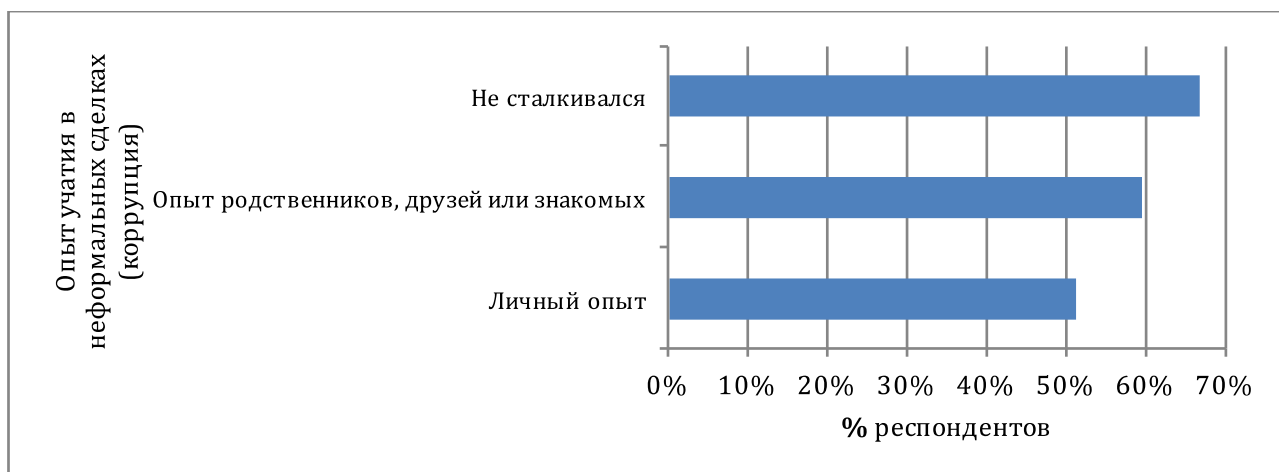


Рисунок 23 – Диаграмма: Влияние опыта коррупции в системе здравоохранения на вероятность обращения в районную поликлинику

Аналогичный механизм работает в других сферах: если человек не может найти работу с помощью официальных служб трудоустройства, он находит ее «по знакомству»; если человек недоволен качеством школьного образования, он, опять же, может найти хорошую школу по протекции знакомых.

В этот момент начинает работать «петля недоверия». При столкновении с неэффективной работой институтов в качестве «компенсаторного механизма» используются личные связи, это снижает уровень институционального доверия, т.к. проблемы решаются не с помощью официальных институтов, а с помощью личных каналов.

Таким образом, складывается следующая ситуация. Высокий уровень межличностного доверия внутри своей «сети контактов» (т.е. бондинговый социальный капитал) сочетается с низким уровнем обобщенного доверия людям за пределами «ближнего круга» (бриджинговый социальный капитал). В результате высокий уровень межличностного доверия снижает уровень институционального доверия: наличие широкого круга контактов, которым человек доверяет и может при необходимости обратиться к ним за помощью,

⁸ Взаимосвязь определена на основании критерия хи-квадрат, значимость не превышает допустимый уровень 0,05, что свидетельствует о наличии статистически значимой взаимосвязи между переменными.

поддерживает работу «петли недоверия» официальным институтам. Люди решают свои проблемы, не используя официальные каналы, что убеждает их в неэффективности этих структур и в еще большей степени усиливает недоверие к ним.

Соответственно, низкий уровень институционального доверия и высокий уровень межличностного доверия связаны с выбором перформативных стратегий. В частности, среди тех, кто часто сталкивается с коррупцией, уровень доверия местным властям составляет 20%, а среди тех, кто никогда не сталкивался с коррупцией, он втрое выше и превышает 60%. Уровень доверия правительству среди тех, кто никогда не сталкивался с коррупцией, выше на 30% (Рисунок 24).

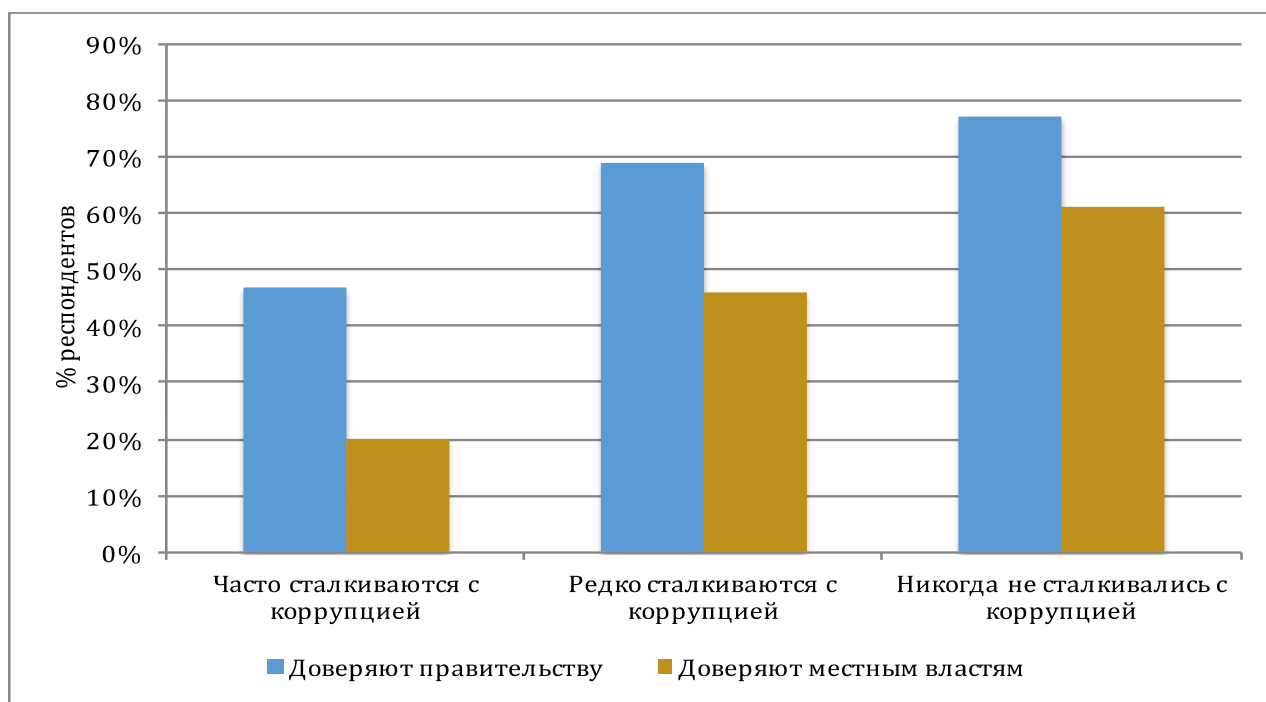


Рисунок 24 – Диаграмма: Влияние опыта участия в неформальных сделках на доверие местным властям

Отчасти этот феномен объясняется личным опытом: столкнувшись с коррумпированными представителями отдельного института, люди изменяют свое мнение о нем в худшую сторону. В частности, те, кто имеет опыт дачи взятка сотрудникам ГИБДД или взятка в суде, значительно реже доверяют прокуратуре и полиции. Далее личный опыт экстраполируется на систему государственных институтов в целом (Рисунок 25).

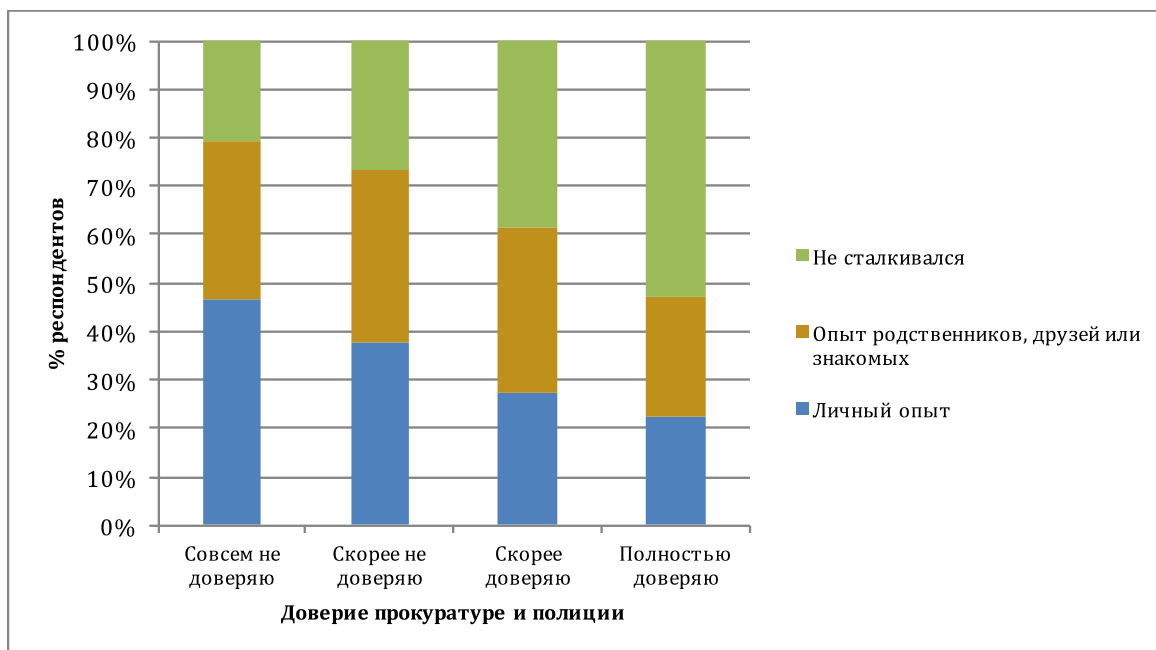


Рисунок 25 – Диаграмма: Влияние опыта участия в неформальных сделках на доверие прокуратуре и полиции

Кроме того, структура социального капитала, при которой большая степень доверия своему окружению сочетается с низким уровнем доверия людям за его пределами, связана не только с выбором перформативной стратегии самим человеком, но и тем, как он расценивает нарушение правил другими людьми. Те, кто имеет большие объемы социального капитала, чаще готовы оправдывать «игру против правил» других людей – например, неуплату налогов или проезд «зайцем» в общественном транспорте. При этом те, кто имеет высокий уровень бриджингового социального капитала, напротив, склонны осуждать тех, кто сознательно нарушает правила.

Люди, имеющие большое количество социальных связей, реже говорят, что неуплата налогов, при наличии такой возможности, никогда не заслуживает оправдания⁹. Они сами склонны выбирать перформативные стратегии поведения и считают, что подобные действия со стороны других людей также могут быть оправданы (Рисунок 26).

⁹ Взаимосвязь между переменными определена на основании критерия хи-квадрат, значимость не превышает допустимый уровень 0,05, что свидетельствует о наличии статистически значимой взаимосвязи между переменными.

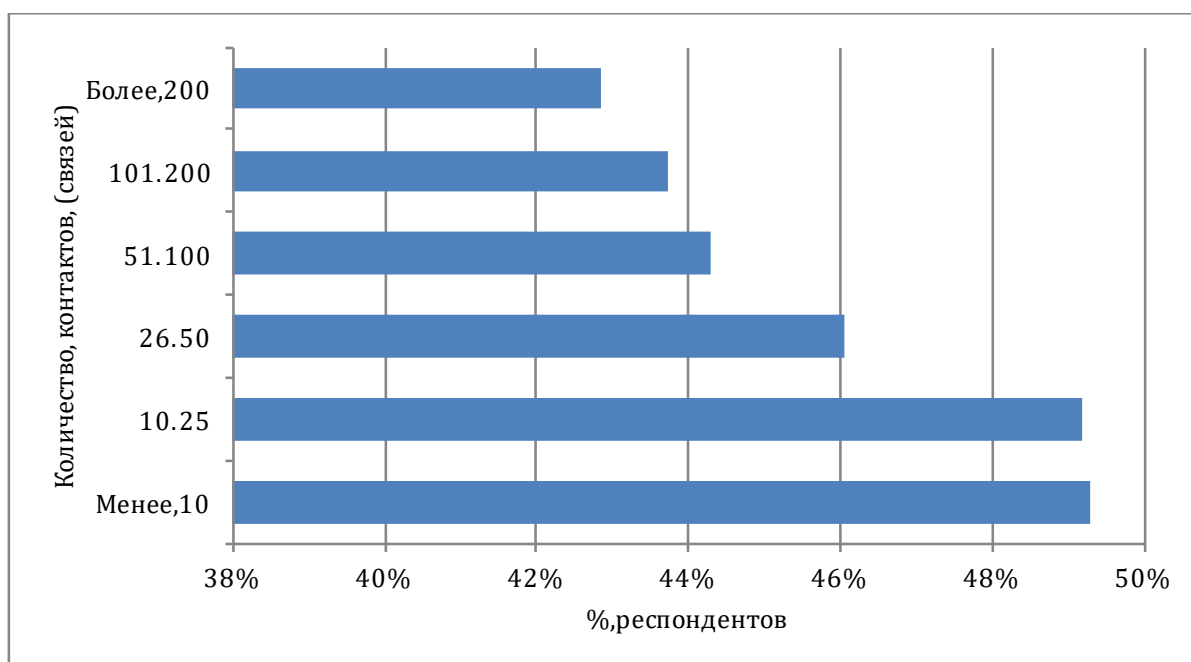


Рисунок 26 – Диаграмма: Влияние опыта участия в неформальных сделках на оправдание неуплаты налогов

Люди, которые обладают высоким уровнем бриджингового социального капитала, т.е. те, кто считает, что большинству окружающих людей можно доверять, напротив, чаще склонны осуждать действия «против правил», которые совершают другие люди. Те, кто полностью согласен с тезисом, что большинство людей готовы прийти на помощь друг другу, на 10% чаще, чем те, кто не разделяет эту позицию, говорят о том, что неуплата налогов не может быть оправдана ни при каких обстоятельствах.

Регион с наивысшим уровнем институционального доверия – республика Татарстан. В частности, около 80% жителей Татарстана говорят о доверии правительству. Регион с наиболее низким уровнем институционального доверия – Москва: жители столицы говорят о доверии правительству на 17% реже, чем жители Татарстана (Рисунок 27).

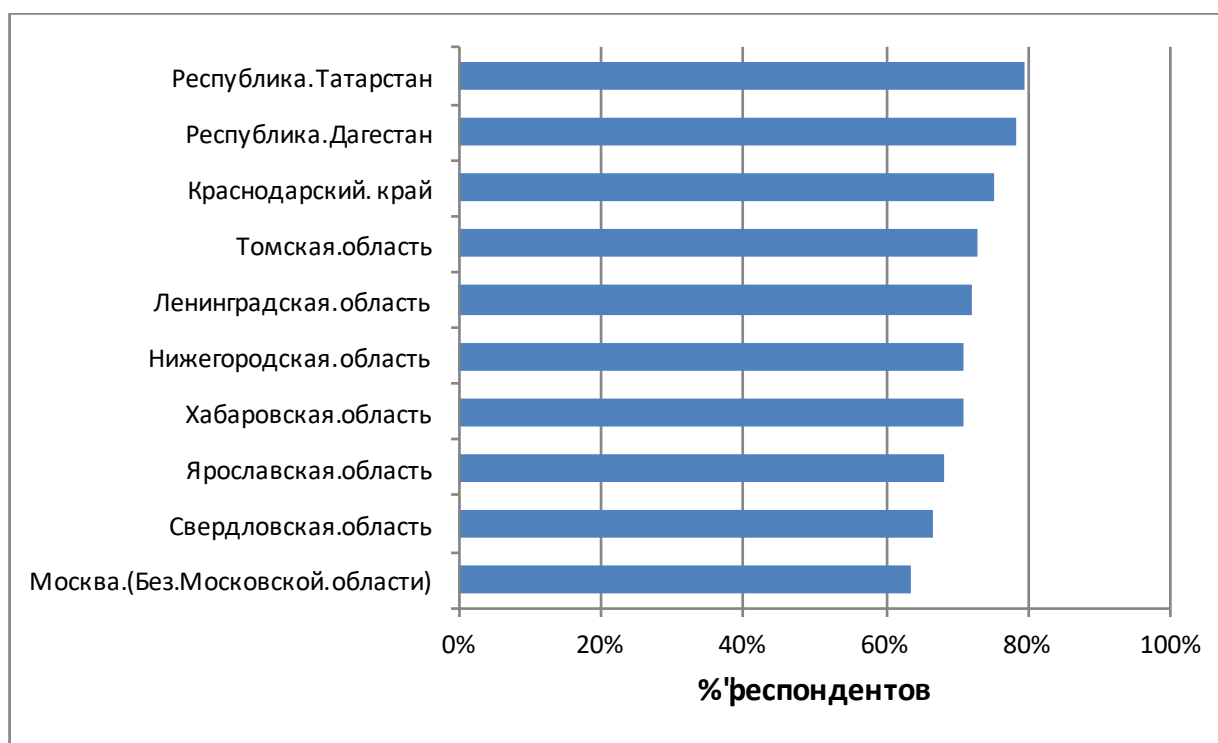


Рисунок 27 – Диаграмма: Уровень институционального доверия: срез по регионам

Таким образом, вторичный анализ данных показывает, что существует несколько типов экономического поведения, которые определяются воздействием различных социальных факторов, таких как объем и структура социального капитала, экономические установки и ценности и пр.

2.1 Паттерны социально-экономического поведения населения РФ: типология стратегий

На основании результатов кластерного анализа данных исследования «Евробарометр в России»¹⁰ можно выделить три типа экономического поведения. Пространство значений задавалось переменными, отражающими выбор активных стратегий экономического поведения (поиск новых источников дохода), выбор перформативных стратегий экономического поведения (наличие или отсутствие опыта коррупции, отношение к неофициальному доходу) (Рисунок 28).

¹⁰ Кластерный анализ проведен методом Варда. Расчет расстояния между кластерами осуществлялся на основании меры квадрата евклидова расстояния. Из анализа были исключены респонденты, которые затруднились ответить на вопросы, входящие в анализ. Кластеризация осуществлялась на основании анализа ключевых переменных, характеризующих экономические стратегии населения: склонность к риску, готовность участвовать в неформальных сделках, степень экономической активности (включая кредитное, потребительское и сберегательное поведение). Кластерная модель строилась на 7 переменных.

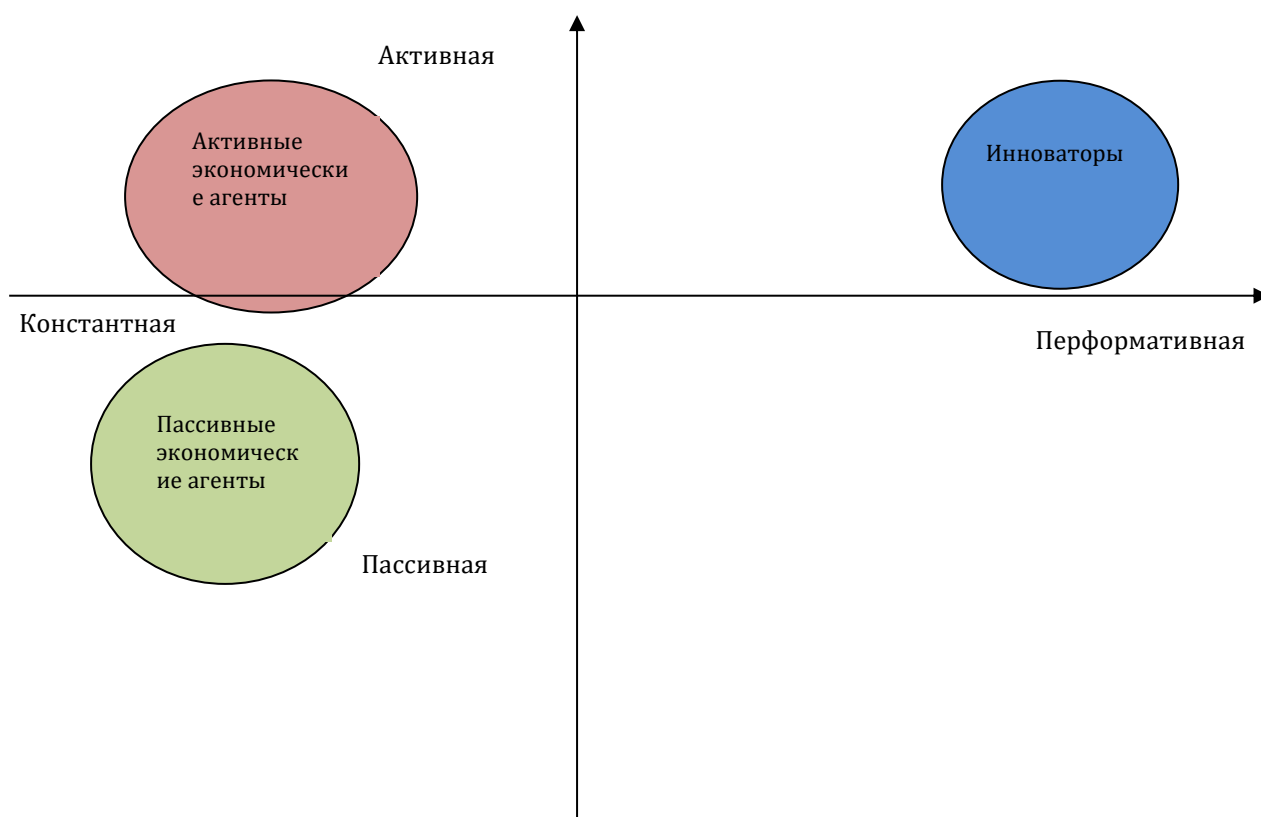


Рисунок 28 – Типы экономического поведения в пространстве стратегий

Типы экономического поведения были выделены на основании анализа предпочитаемых стратегий экономического поведения, которые реализуются на микроуровне. Те, кто при решении экономических проблем, использует активные и константные стратегии, составляют тип активных экономических агентов, те, кто предпочитает пассивные и константные стратегии – тип пассивных экономических агентов, а те, кто следует активным и перформативным стратегиям – тип «инноваторов»:

- Активные экономические агенты – в случае необходимости готовы использовать активные экономические стратегии (например, 72% из них готовы искать новые источники дохода). В то же время, реализуя «активный» тип экономического поведения, они предпочитают игру «по правилам». Эта группа составляет 39%.
- Пассивные экономические агенты – не готовы активно включаться в экономическую жизнь. Так, более $\frac{3}{4}$ из них выбирают пассивную модель адаптации к экономической ситуации даже при резком ухудшении материального положения. Также они не склонны к рискованным действиям и игре «против правил». Эта группа составляет 38%.

- Инноваторы – выбирают активные (77% из группы) и перформативные (более 60% представителей кластера) стратегии поведения. Они обладают большим объемом социального капитала, высокой склонностью к риску, а также низким уровнем институционального доверия. Эта группа составляет 23%.

Типы экономического поведения различаются по ряду показателей, в частности, по экономическим ценностям установкам и объему социального капитала.

В наибольшей степени склонны к риску «инноваторы». «Активные экономические агенты» и «пассивные экономические агенты» предпочитают рискованные стратегии поведения существенно реже¹¹ (Рисунок 29).

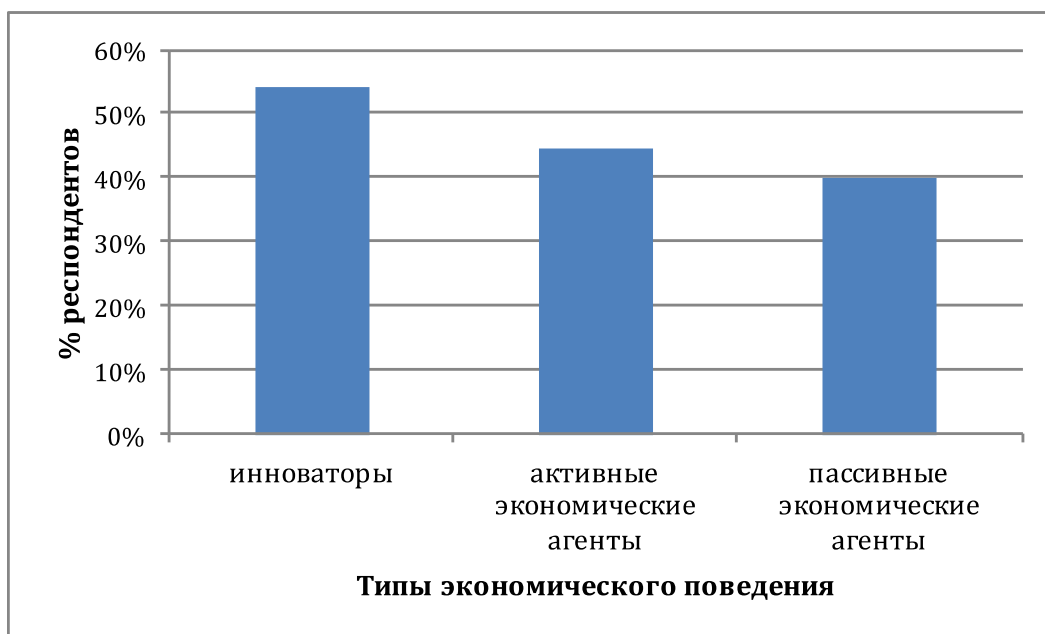


Рисунок 29 – Диаграмма: Зависимость склонности к риску от типа экономического поведения

Объем социального капитала также различается по типам экономического поведения. «Активные экономические агенты» и «инноваторы» обладают большим объемом социального капитала. «Пассивные экономические агенты» чаще всего имеют меньшее число контактов: 44% представителей этой группы имеют не более 25 «слабых связей» (среди «активных экономических агентов» только 27% имеют менее 25 контактов, среди «инноваторов» - 21%) (Рисунок 30).

¹¹ Взаимосвязь между переменными (принадлежностью к кластеру и склонностью к риску) определена на основании критерия хи-квадрат, значимость не превышает допустимый уровень 0,05, что свидетельствует о наличии статистически значимой взаимосвязи между переменными.

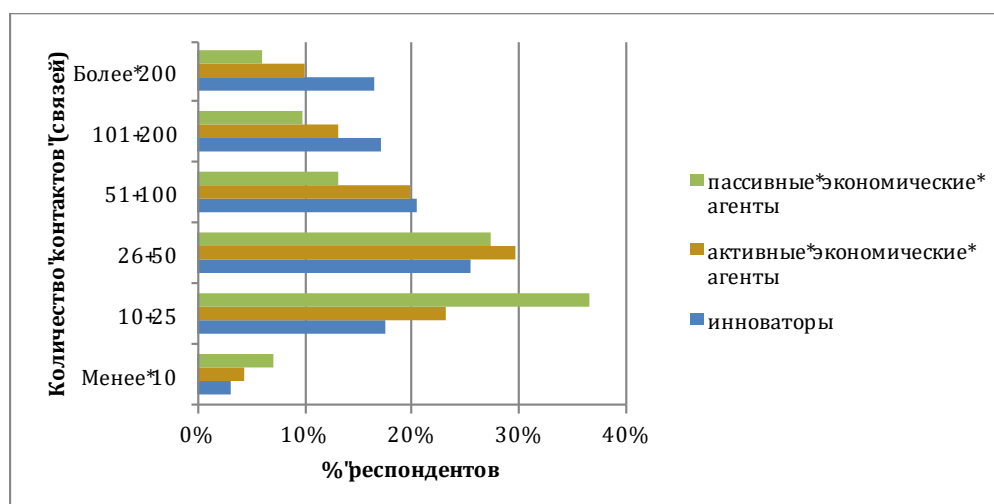


Рисунок 30 – Диаграмма: Уровень социального капитала населения в зависимости от типа экономического поведения

Также эти группы различаются по социально-демографическим характеристикам.

Медианная сумма дохода «пассивных экономических агентов» составляет 17000 рублей в месяц, «активных экономических агентов» – 35000 рублей, «инноваторов» – 45000 рублей.

«Активные экономические агенты» - жители крупных или малых городов. «Инноваторы» - это, по преимуществу, жители крупных городов с численностью населения более 500 тыс. чел. или административных центров регионов. «Пассивные экономические агенты» - это либо жители сельских населенных пунктов, или небольших городов (Рисунок 31).

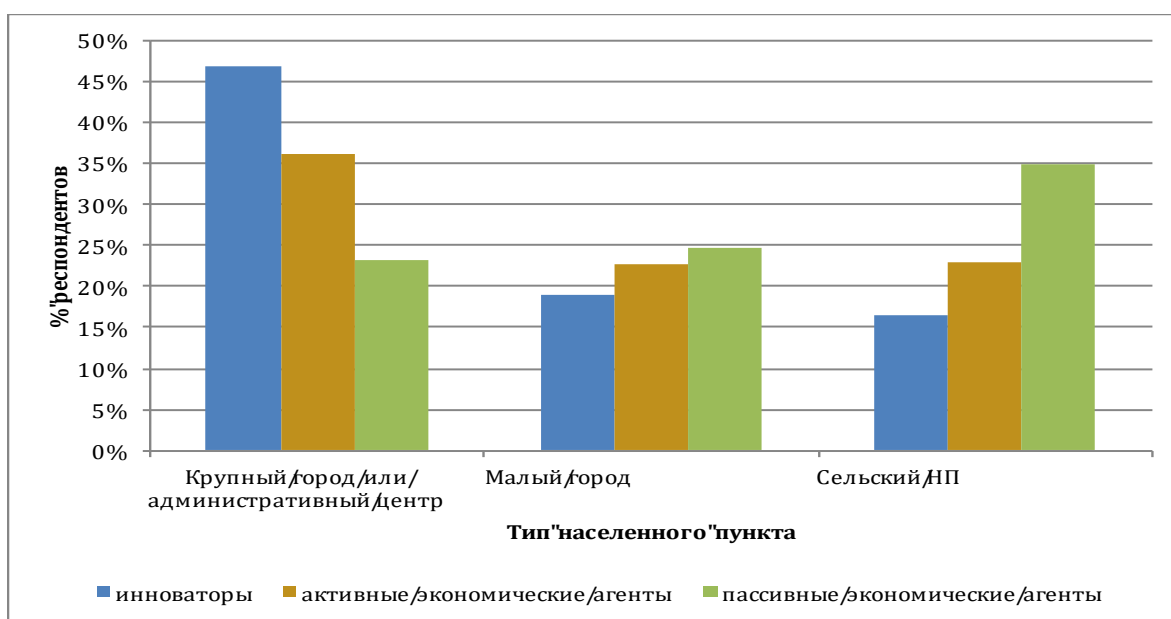


Рисунок 31 – Диаграмма: Зависимость типа экономического поведения от места проживания респондента

Типы экономического поведения имеют региональную специфику (таблица 1). «Инноваторы», которые готовы не только активно включаться в экономическую жизнь, но и играть «против правил», живут, по большей части, в Москве (19% представителей этой группы), Хабаровском крае и Ленинградской области. «Активные экономические агенты» распределены по регионам относительно равномерно. «Пассивные экономические агенты» чаще всего проживают в Краснодарском крае, а также республиках Татарстан и Дагестан, а реже всего – в Москве.

Таблица 1 – Типы экономического поведения: срез по регионам

	Инноваторы	Активные экономические агенты	Пассивные экономические агенты
Москва (Без Московской области)	19%	8%	4%
Краснодарский край	6%	11%	13%
Ленинградская область	11%	10%	8%
Нижегородская область	9%	11%	10%
Республика Дагестан	6%	9%	16%
Республика Татарстан	7%	10%	14%
Свердловская область	7%	11%	11%
Томская область	9%	10%	10%
Хабаровский край	16%	10%	6%
Ярославская область	10%	10%	10%

2.2 Стратегии социально-экономического поведения жителей малых и средних городов регионов РФ

Как показывают данные Всемирного банка (полученные в рамках исследования факторов и барьеров социальной инклюзии населения регионов), жители малых и средних городов российских регионов в наибольшей степени ощутили на себе влияние кризиса, начавшегося в 2014 году. В малых и средних городах Свердловской области и Пермского края экономические процессы на микроуровне проходят интенсивнее и быстрее, чем в других городах страны. Финансовое благополучие и экономические перспективы жителей главным образом зависят от работы нескольких предприятий, а в случае моногородов – от работы одного градообразующего предприятия. Поэтому в период экономического роста благосостояние жителей этих территорий растет, а в период кризиса они быстрее сталкиваются с финансовыми проблемами. Так, по данным Всемирного банка населения моногородов стал падать на 1,5 года раньше, чем в среднем по РФ, с острыми финансовыми трудностями их жители столкнулись в середине 2014 года, а активные стратегии адаптации к кризису они используют на 30% чаще, чем население РФ.

Благополучие жителей малых и средних городов, особенно выстроенных вокруг добывающей и металлургической промышленности, сильнее зависит от макроэкономической ситуации, чем экономическое положение населения крупных мегаполисов. Так, например, кризис 2008 года привел к росту скрытой безработицы и социальной напряженности в связи с сокращением промышленного производства. Те же процессы наблюдаются и в последние 3 года. Так, рост безработицы – в первую очередь из-за скрытой безработицы, не учитываемой в рамках данных официальной статистики (за счет отправления сотрудников в неоплачиваемый отпуск, перевода на минимальный ставки – от 0,1 до 0,25 оплаты труда), в исследуемых регионах составил 70%. Снижение реальных располагаемых доходов населения (без учета роста цен) составило 25-30%.

Наиболее уязвимыми группами населения оказались люди молодого возраста, мужчины в возрасте от 40 до 55 лет, а также молодые женщины с детьми.

Мужчины среднего возраста пострадали в первую очередь от роста скрытой безработицы и снижения реальных заработных плат, которое по оценкам экспертов Всемирного банка составило 25-30%. В условиях отсутствия возможностей быстро освоить новую профессию и долгого опыта работы на одном месте, потенциала для реального увеличения доходов у этой группы людей не наблюдается. Эти выводы подтверждаются также данными исследования «Евробарометр в России». При стаже работы на одном месте более 8 лет, вероятность быстро найти новое место работы сокращается на 30-40%. В этих

условиях, представители этой социально-демографической группы в наибольшей степени зависят от экономического благополучия той организации, в которой они работают.

Молодые женщины с детьми пострадали в первую очередь от роста цен и сокращения реальных доходов домохозяйств. В текущей структуре региональной экономики – особенно ярко выраженной в малых и средних городах с развитой добывающей и перерабатывающей промышленностью – востребованность этой группы на рынке труда оценивается экспертами Всемирного банка как самая низкая. Кроме того, уровень заработной платы, на которую они могут претендовать, на 20-25% ниже, чем у других жителей исследованных территорий.

Наконец, ключевой проблемой, с которой столкнулось молодое население, стало снижение темпов промышленного производства, отразившееся на общей структуре экономики. В этих условиях основной спрос на рынке труда предъявляется на сотрудников, имеющих как минимум опыт работы в соответствующей сфере не менее 3-5 лет. Результатом этого стал наибольший скачок роста безработицы среди молодого населения до 25 лет – в среднем, число безработных молодых людей по оценкам экспертов Всемирного банка увеличилось в 2-2,5 раза.

Таким образом, процессы адаптации к кризису в малых и средних городах Пермской и Свердловской области, как свидетельствуют результаты исследования проблем социальной инклюзии, обостряются. Поиск дополнительных источников дохода становится насущной необходимостью для жителей этих территорий.

На данный момент по оценкам экспертов Всемирного банка можно выделить три ключевых поведенческих стратегии жителей малых и средних городов:

1. Стратегия адаптации, состоящая в поиске быстрых путей приспособления к ухудшившимся экономическим условиям. Она заключается в первую очередь в нахождении дополнительных источников заработка, которые в краткосрочном периоде позволят компенсировать сократившийся уровень дохода. На данный момент эта стратегия наиболее распространена, ее придерживаются около половины населения малых и средних городов.

2. Стратегия капитализации заключается в попытке максимально эффективно задействовать имеющиеся социальные и экономические ресурсы. В первую очередь, она заключается в использовании сетей знакомств – социального капитала, главным образом, слабых связей – для поиска новой работы. Чаще всего эта стратегия применяется либо молодым поколением, либо женщинами с детьми, которые ранее были не трудоустроены. В общей сложности, по оценкам экспертов Всемирного банка, данная стратегия распространена среди 30-35% населения малых и средних городов изучаемых регионов.

3. Стратегия трансформации состоит в радикальном изменении образа жизни и привычных тактик поведения с целью преодоления неблагоприятных экономических условий. Чаще всего она заключается либо в миграции в другой населенный пункт (преимущественно, административный центр данного региона), либо в попытке начать заниматься малым бизнесом. Это наименее распространенная стратегия (используется не более, чем 15%), которая характерна, главным образом, для мужчин в возрасте 25-35 лет.

В соответствии с концепцией настоящего исследования, можно классифицировать активность/пассивность и перформативность/константность описанных выше стратегий.

Так, стратегия адаптации направлена в первую очередь на восстановление «status quo», на поддержание необходимого минимума дохода. Несмотря на то, что люди, использующие ее, пытаются найти новые источники дохода, их основной мотивацией к ее использованию является невозможность дальнейшего сокращения расходов. Так, по оценкам экспертов Всемирного банка, уже сейчас жители малых и средних городов, следующие стратегии адаптации, тратят на продукты питания от половины до $\frac{3}{4}$ бюджета домохозяйства. Дальнейшее сокращение расходов в этой ситуации невозможно, поэтому поиск дополнительных источников дохода является вынужденной мерой. Таким образом, стратегия адаптации относится к пассивным константным стратегиям экономического поведения населения.

Напротив, стратегия капитализации предполагает экономическую активизацию ранее относительно пассивных групп населения. В условиях общего падения доходов домохозяйств, а также сокращения спроса на рынке труда, использование социального капитала для поиска работы позволяет ранее экономически не-активным группам найти новые источники заработка. Так, по оценке экспертов Всемирного банка, более $\frac{3}{4}$ молодых людей и порядка 70% молодых женщин находят работу посредством использования сетей знакомств. Однако стоит подчеркнуть, что данная стратегия предполагает действие в рамках сложившихся правил игры, иными словами, являясь активной, она остается константной.

Наконец, стратегия трансформации предполагает поиск радикально новых способов экономического действия, которые до этого не были использованы социальными агентами. Иными словами, она является активной перформативной стратегией (Рисунок 32).

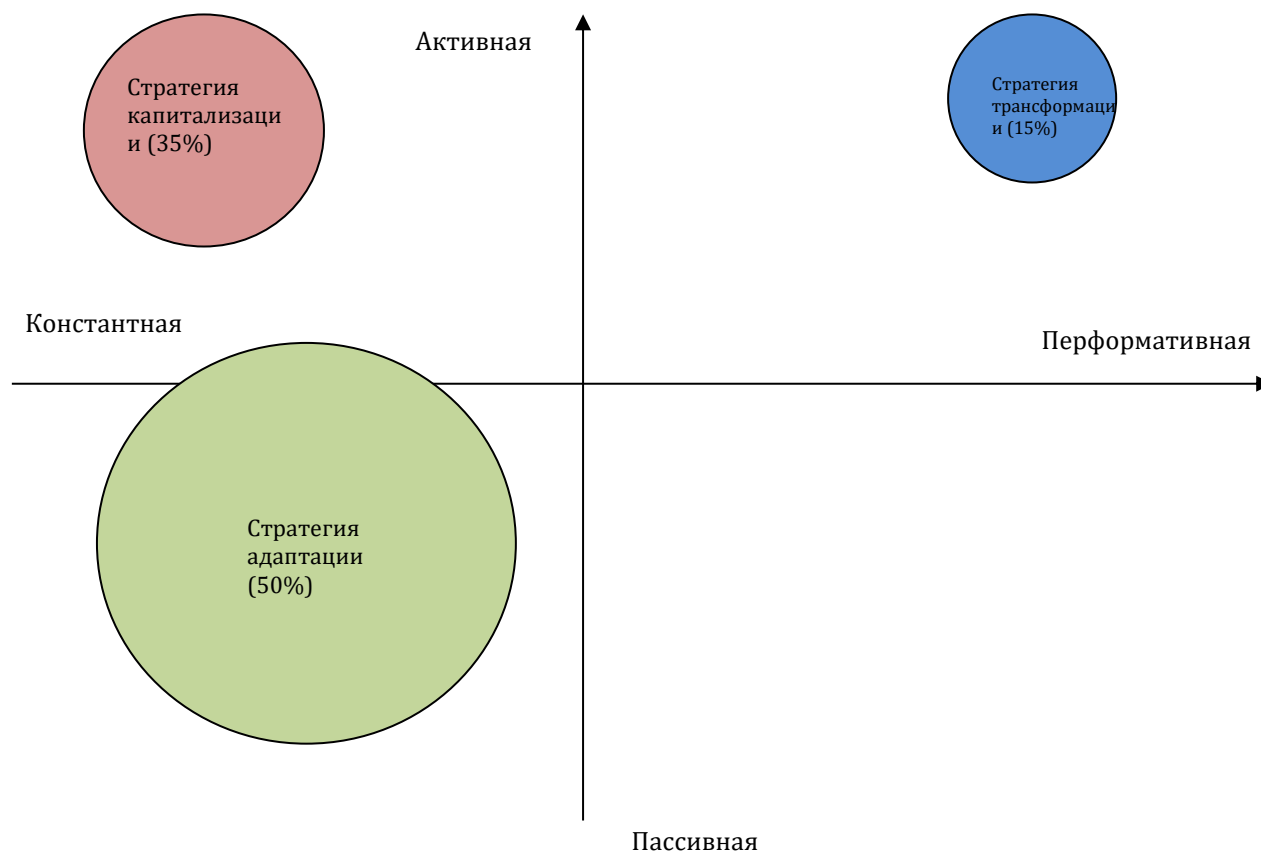


Рисунок 32 – Типы адаптации к кризису в пространстве стратегий

Наиболее инновационной с точки зрения паттернов индивидуального поведения, является стратегия трансформации. В связи с этим, ниже она будет проанализирована более подробно.

В рамках стратегии трансформации можно выделить две подстратегии:

- открытие малого бизнеса;
- миграция в другой регион.

Лишь небольшая доля населения малых и средних городов Свердловской области и Пермского края готова открывать собственный бизнес. По оценкам экспертов Всемирного банка, ее удельный вес среди общего населения территорий, не превышает 5%. Основными препятствиями по оценкам исследователей, являются следующие:

- «Барьеры входа»: необходимость иметь начальный капитал не менее 250 тыс. руб.
- Отсутствие доступных возможностей для кредитования малого бизнеса, что с одной стороны усиливает барьеры входа, с другой – создает препятствия роста для

существующих организаций. Получить кредит на открытие или развитие малого бизнеса удавалось не более ¼ предпринимателей;

- Административные барьеры, состоящие в отсутствии муниципальной и региональной поддержки малых и средних предприятий, а также высоких налогах, что приводит к тому, что не менее 1/3 представителей малого бизнеса уходит в «теневую экономику».
- Финансовая неграмотность: отсутствие у предпринимателей навыков планирования бюджетов, представлений о налогах и сборах, способах легального сокращения налогооблагаемой базы.

Более распространенной тактикой использования стратегии трансформации является миграция в другой населенный пункт – главным образом в административный центр региона. Наиболее распространенным данный паттерн поведения является среди молодого населения малых и средних городов регионов (в возрасте до 25 лет), имеющих хороший уровень образования. По оценкам экспертов Всемирного банка, ежегодный отток молодого населения в малых городах Свердловской области и Пермского края составляет не менее 15% возрастной когорты.

Данная стратегия поведения имеет двойные последствия. С одной стороны, она повышает «качество человеческого потенциала» в региональных центрах за счет привлечения наиболее активных и образованных молодых людей из малых и средних городов. С другой – она резко сокращает потенциал экономического и социального развития «территорий эмиграции».

3 Миграционные стратегии поведения населения РФ

Стратегии миграционного поведения тесным образом связаны с выбором моделей экономического поведения, а также с типами экономического поведения, рассмотренными выше.

Связь миграционных процессов и экономического поведения объясняется различными способами. Прежде всего, в различных исследованиях постулируется, что культурное разнообразие крайне значимо для изобретения нового [99]: коллективы, состоящие из людей, недавно сменивших место жительства, чаще способны к производству новых идей в силу смены опыта и разнообразного бэкграунда [40].

С другой стороны, стратегии миграции напрямую связаны с перформативными и активными стратегиями экономического поведения, т.е. со способностью активным образом адаптироваться к изменению ситуации и действовать, изменяя правила. Соответственно, на микроуровне можно говорить о взаимосвязи стратегий миграций и моделей экономического поведения.

Исследование стратегий миграционного поведения позволяет, в том числе, выявить региональную специфику и рассмотреть стратегии экономического поведения применительно к различным регионам.

Около 20% жителей различных регионов говорят о том, что они хотели бы переехать в ближайшие 3 года в другой населенный пункт. Жители республики Дагестан и Хабаровского края стремятся сменить место жительства чаще, чем представители других регионов, а жители Москвы, Ленинградской, Нижегородской и Ленинградской областей – реже (Рисунок 33).



Рисунок 33 – Диаграмма: Миграционные настроения населения регионов РФ: откуда хотят уехать респонденты

Чаще всего в качестве места потенциального переезда называют другой регион или другой город этого региона. Реже говорят о переезде в Москву, в Санкт-Петербург или в другую страну (Рисунок 34).

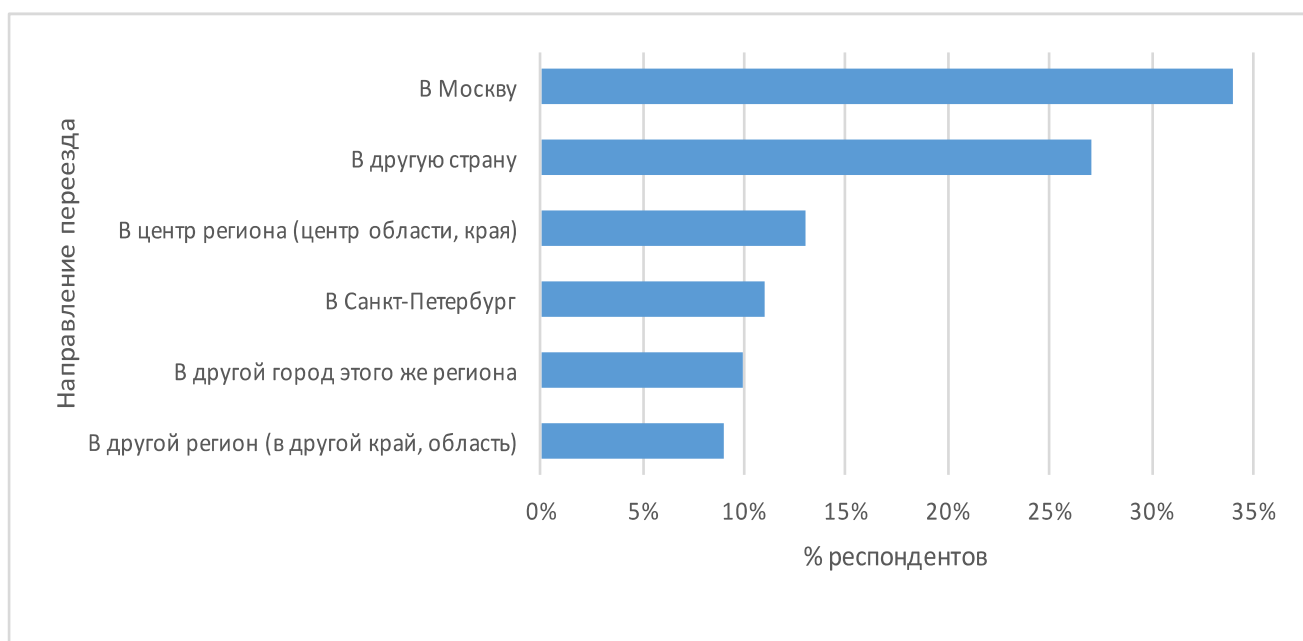


Рисунок 34 – Диаграмма: Миграционные настроения населения регионов РФ: куда хотят уехать респонденты

Миграция обусловлена различными причинами. Чаще всего те, кто хотели бы сменить место жительства, ориентируются на лучшие экономические условия в месте, где они потенциально хотели бы жить: более 50% опрошенных говорят о том, что для них значимыми факторами переезда являются уровень заработной платы и возможность трудоустройства. Помимо экономических условий, значимым является качество среды: качество здравоохранения, безопасность, экологическая обстановка.

Кластерный анализ позволяет¹² выделить три типа участников исследования, которые определяются отличиями в том, почему они решили сменить место жительства.

- «Экономические мигранты». Для них переезд является возможностью решения экономических проблем: их не устраивает низкий уровень заработной платы и безработица в месте проживания. Переезд привлекает главным образом возможностью трудоустройства (75%) и высоким уровнем заработной платы (70%). К этой категории относится 35% тех, кто планирует в ближайшее время переехать в другой населенный пункт.
- «Культурные мигранты» стремятся с помощью переезда повысить уровень качества жизни, создавать условия для проживания в комфортной городской среде. К этой категории относятся 32% «потенциальных мигрантов».
- «Недовольные мигранты» стремятся сменить место жительства, прежде всего, в связи с неудовлетворенностью от жизни в данном конкретном городе или селе. Они отмечают значительно больше недостатков своего текущего населенного пункта (54 %), чем экономические мигранты (33 %) или культурные мигранты (26%). К этой группе относятся 33% «потенциальных мигрантов».

«Недовольные мигранты» в большей степени следуют стратегии «уехать от»: причиной переезда для них становится не стремление к лучшим условиям, а крайняя степень неудовлетворенности текущим местом проживания. «Культурные мигранты», напротив, ориентируются в большей степени на те возможности, которые им предоставляет регион потенциальной миграции, т.е. следуют стратегии «уехать для». Поведение «экономических мигрантов» в равной степени может быть обусловлено и той и другой логикой: они могут стремиться к улучшению экономических условий отчасти по причине крайне тяжелой

¹² Кластерный анализ проведен методом Варда. Расчет расстояния между кластерами осуществлялся на основании меры квадрата евклидова расстояния. Из анализа были исключены респонденты, которые затруднились ответить на вопросы, входящие в анализ.

экономической ситуации в месте их проживания, отчасти ориентируясь на более благоприятную экономическую обстановку в другом регионе.

Люди, обладающие большим объемом социального капитала, говорят о желании сменить место жительства в ближайшее время, в 2 раза чаще (Рисунок 35).

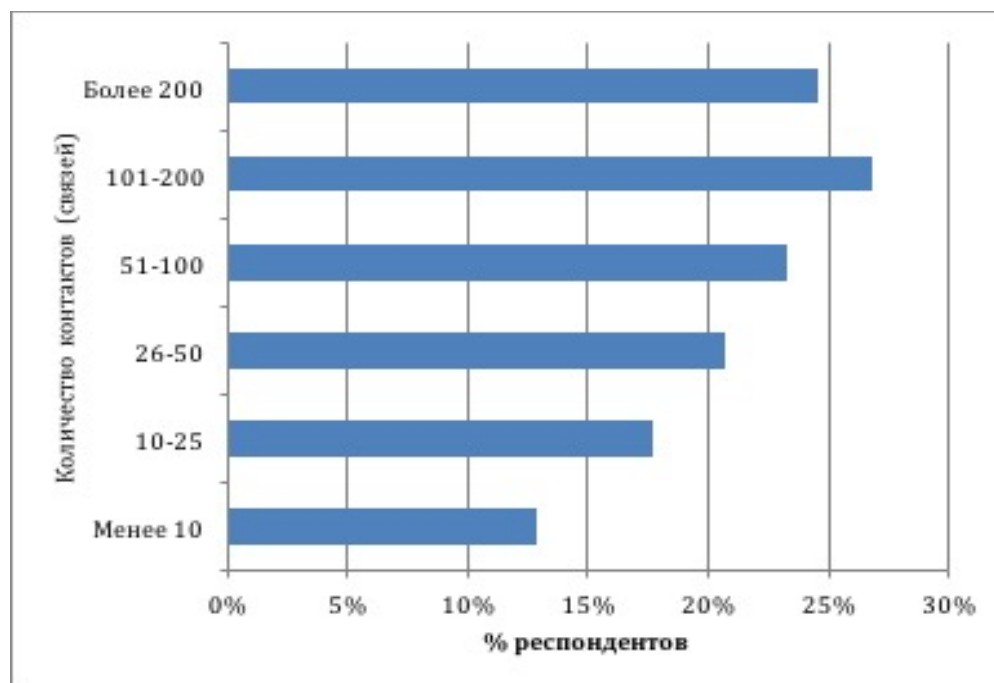


Рисунок 35 – Диаграмма: Влияние социального капитала на миграционные настроения

Также желание сменить место жительства связано со структурой доверительных установок. Люди, которые хотят переехать, обладают большим количеством социальных связей, но этот показатель сочетается с крайне низким уровнем институционального доверия. На графике ниже показана взаимосвязь миграционных установок и уровня институционального доверия. В частности, доля тех, кто уверен в том, что хотел бы в ближайшее время переехать, увеличивается почти в 3 раза в группе людей, которые не доверяют правительству (Рисунок 36).

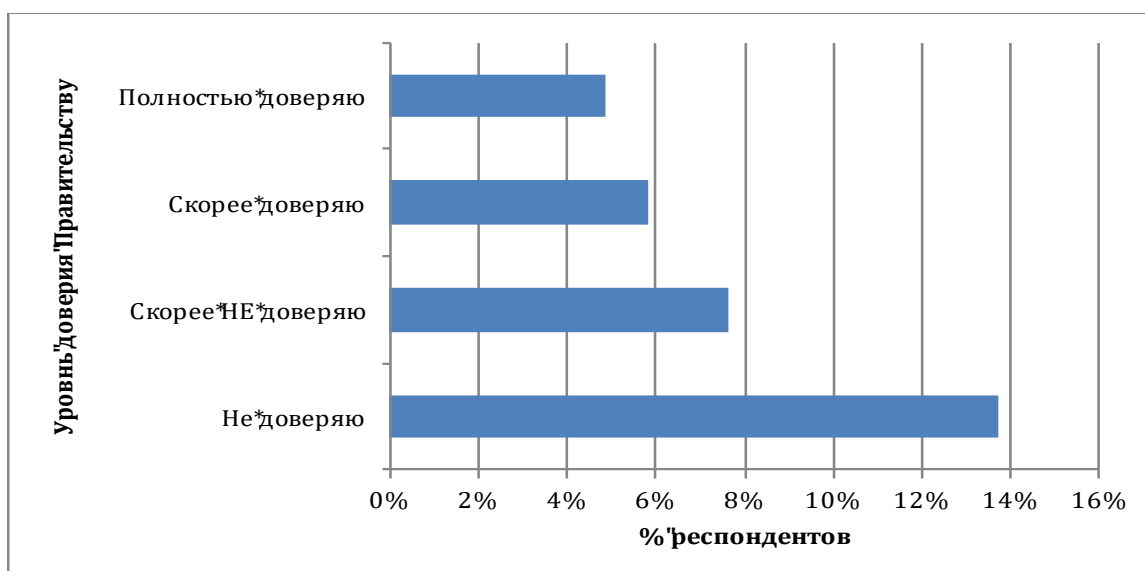


Рисунок 36 – Диаграмма: Влияние доверия институтам на миграционные настроения

Кроме того, стремление переехать непосредственно связано со склонностью к риску, поскольку смена места жительства воспринимается как рискованный проект. Люди, склонные к риску, в 1,7 раза чаще говорят о желании переехать.

Миграционные стратегии коррелируют не только с основными факторами, влияющими на выбор стратегий поведения в экономической сфере, но и с самим выбором стратегий. В частности, существует четкая взаимосвязь между миграционным поведением и выбором перформативных стратегий экономического поведения. Чем выше готовность сменить место жительства, тем больше вероятность, что человек имеет опыт неформальных платежей¹³. Количество тех, кто имеет опыт неформальных платежей в больницах или поликлиниках, в 1,6 раз выше в группе людей, которые однозначно хотели бы сменить место проживания в течение ближайших 3 лет по сравнению с теми, кто однозначно не планирует переезжать. Число тех, кто совершал неформальные платежи в сфере школьного и дошкольного образования в группе тех, кто планирует смену места жительства, также выше в 1,6 раза, а тех, кто сталкивался с коррупцией в сфере высшего образования, - в 1,7 раза. Немного ниже эти показатели для взяток сотрудникам ГИБДД и коррупцией в системе ЖКХ – разница в 1,4 раза (Рисунок 37).

¹³ Взаимосвязь между переменными определена на основании критерия хи-квадрат, значимость не превышает допустимый уровень 0,05, что свидетельствует о наличии статистически значимой взаимосвязи между переменными.

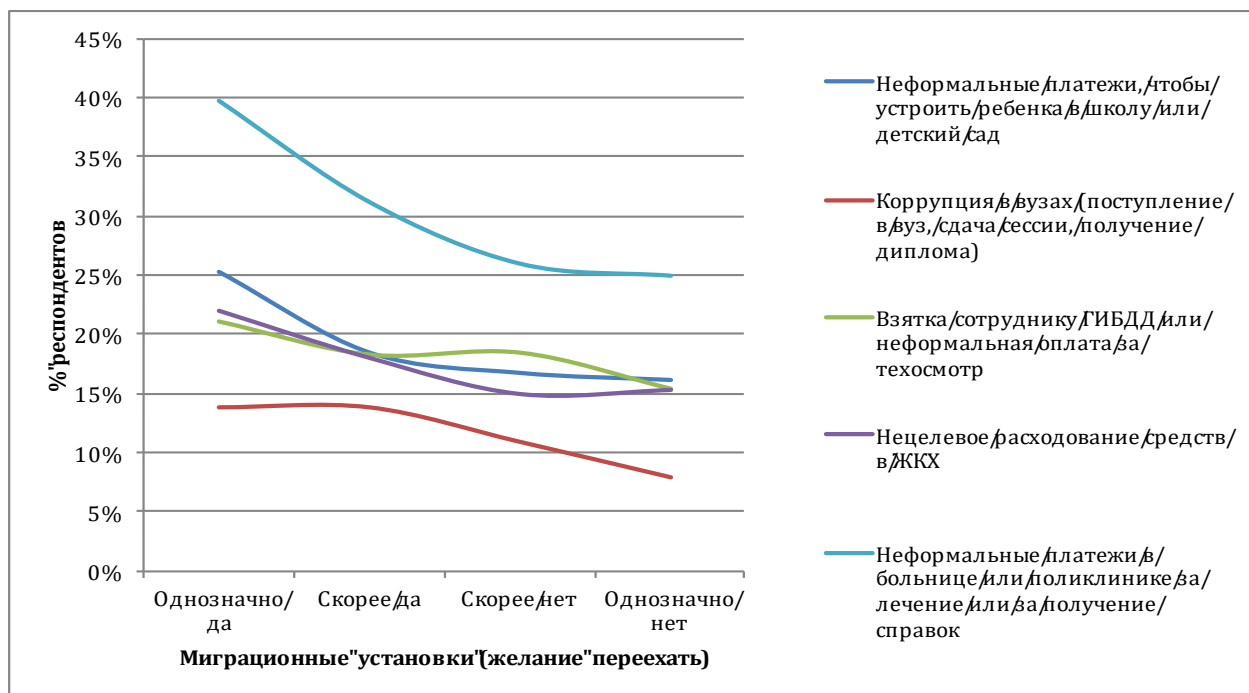


Рисунок 37 – Диаграмма: Влияние опыта участия в неформальных сделках на миграционные настроения

Аналогично, люди, которые стремятся к смене места жительства, на 10% чаще говорят, что согласились бы получать всю или часть зарплаты неофициально при ее повышении.

Кроме того, те, кто хочет переехать, чаще выбирают активную стратегию адаптации к экономическим трудностям¹⁴. Собственно, смена места жительства зачастую является активной попыткой решить финансовые проблемы: экономические причины смены места жительства часто называют в качестве основных (Рисунок 38).

¹⁴ Взаимосвязь между переменными определена на основании критерия хи-квадрат, значимость не превышает допустимый уровень 0,05, что свидетельствует о наличии статистически значимой взаимосвязи между переменными.

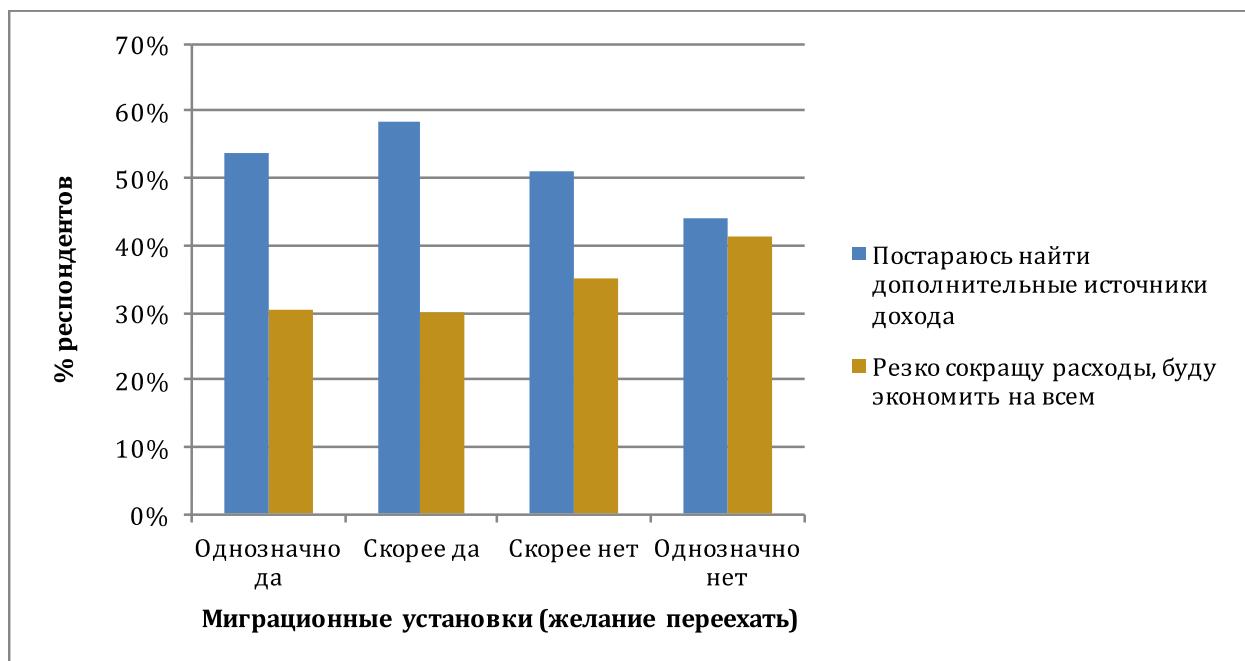


Рисунок 38 – Диаграмма Влияние активности экономической стратегии на миграционные настроения

Таким образом, можно заключить, что миграционные стратегии населения находятся в тесной связи с типами экономического поведения. Стремление поменять место жительства коррелирует с выбором активных и перформативных стратегий экономического поведения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данные социологических исследований (в т.ч. исследования «Евробарометр в России» 2012-2017) показывают, что 2014-2015 гг. произошла трансформация стратегий поведения населения РФ. Реакцией на кризис стала экономическая активизация большей части россиян: поиск дополнительных источников дохода, подработок и т.д. Значительная часть населения, тем не менее, выбрала пассивную стратегию, выражающуюся в сокращении расходов вслед за снижением доходов. Традиционные модели социально-экономического объяснения, акцентирующие внимание на социально-демографических (возраст, место проживания, уровень образования и др.) и экономических (уровень доходов, размер сбережений, тип занятости) характеристиках не позволяют схватить разницу между типами людей, выбирающих ту или иную стратегию. При этом зарубежные исследования (см., например Eurobarometer или WVS) показали, что выбор стратегий поведения значительно сильнее связан с культурными и социальными особенностями групп населения, чем с «жесткими» экономическими и демографическими параметрами.

Результаты анализа количественных данных говорят о наличии двух ключевых тенденций, определяющих экономический потенциал населения. Во-первых, это экономическая активизация граждан РФ, которая произошла в 2015 году. Она связана с тем, что значительная часть населения стала активно искать дополнительные источники дохода и отказываться от сравнительно более пассивной стратегии – экономии на текущих расходах. На данный момент, удельный вес людей, следующих активной стратегии, на 34% превышает долю тех, кто использует пассивную стратегию. Во-вторых – резкое падение уровня доверия всем формальным институтам – от федерального правительства и муниципалитетов до банков и поликлиник.

Главной причиной экономической мобилизации населения и распространения активной стратегии стали кризисные условия. Пик падения субъективной оценки финансового положения домохозяйств пришелся на конец 2014 года. Первой реакцией большей части жителей РФ на снижение доходов был переход в режим экономии (почти половина населения в конце 2014 – начале 2015 года сократила расходы в ожидании финансовых сложностей). Однако ситуация начала меняться уже с конца 2015 года. В этот период происходит резкая экономическая мобилизация населения. Переход в режим экономии уступает место поиску дополнительных источников дохода – в том числе неофициального.

Стоит, однако, отметить, что падение доходов напрямую влияет на снижение доверия государственным институтам: при уменьшении среднего заработка домохозяйств на 5000 руб., доверие падает на 7-8%. При сохранении этой тенденции, в долгосрочной перспективе

будет раскручиваться «спираль недоверия»: падение доходов будет снижать доверие институтам, что, в свою очередь, негативно отразится на перспективах экономического роста и, соответственно, среднедушевых доходах населения.

Но как показывает исследование «Евробарометр в России», начиная с конца 2013 года доверие институтам среди жителей РФ поступательно снижалось. За 3 года оно упало на 25-30%. Эти процессы происходили на фоне ухудшения социально-экономического положения населения РФ, с которым столкнулось 2/3 домохозяйств.

По оценкам экспертов Всемирного банка¹⁵, низкий уровень доверия институтам снижает перспективы экономического роста государств в среднем на 2,5% - 3,5%. В России на данный момент зафиксирован один из самых низких показателей институционального доверия, который сопоставим лишь со странами Латинской Америки и Центральной Африки¹⁶. По оптимистичным оценкам международных исследований сейчас 40% населения РФ доверяет государственным и порядка 55% – негосударственным институтам.

Итак, нами были выделены ключевые тенденции, которые характерны для последних 5 лет в социально-экономической и социокультурной сферах. Это:

- активизация экономических стратегий населения;
- падение доверия институтам государственной власти;
- рост социального капитала и повышение его значимости на фоне падения доходов населения.

На основании этих тенденций можно предсказать трансформацию поведенческих стратегий населения при сохранении status quo.

В первую очередь, дальнейшее падение доверия институтам государственной власти, будет происходить в перспективе ближайших 5-10 лет в результате экономической активизации населения и повышения вовлеченности жителей РФ в неформальные и коррупционные отношения. Это скажется на двух группах. Среди «Модернистов» произойдет общая активизация экономических стратегий может в краткосрочной и долгосрочной перспективах может повысить уровень экономической активности этой группы. Однако падение доверия институтам государственной власти наблюдалось в течение последнего времени и среди людей, которые с социально-экономической точки зрения составляют этот относительно благополучный кластер. Таким образом, будет происходить постепенное перетекание части модернистов в кластер «либертарианцев» – людей, готовых

¹⁵ D. Kaufmann (Global Governance Director of the World Bank Institute). The Effects Of Corruption On Economic Development, 2014.

¹⁶ Trust Barometer, 2016 // <http://www.edelman.com/insights/intellectual-property/2016-edelman-trust-barometer/>.

обходить формальные правила игры. Для «Патерналистов» можно ожидать снижения уровня лояльности этой группы органам государственной власти. Оно будет происходить, главным образом, за счет падения доверия государственным институтам. Кроме того, эта группа населения является наиболее уязвимой с точки зрения зависимости от внешних экономических условий. В отсутствии индивидуальной инициативы и снижений общих темпов экономического роста можно ожидать стагнацию доходов «патерналистов», которая повлечет за собой в среднесрочной перспективе падение удовлетворенности экономической и политической ситуацией в стране и как результат – снижением уровня договороспособности. Иными словами, значительная часть «патерналистов» перейдет в кластер «традиционалистов» – наименее активной (в результате ограниченных экономических возможностей) и наименее договороспособной (из-за низкого доверия институтам государственной власти) группы населения.

Другой общей тенденцией является постепенная активизация экономических стратегий населения. Это обусловлено двумя факторами: во-первых, ухудшение экономического положения является триггером, заставляющим жителей РФ выбирать более активную стратегию вместо пассивной, сопряженной в первую очередь с экономией ресурсов.

Во-вторых, рост социального капитала напрямую связан с увеличением возможностей экономической активизацией. Так, люди, имеющие большое число «слабых связей» значительно чаще используют активную стратегию, имеют внутренний локус контроля, более склонны к риску, ориентированы на увеличение собственных доходов и т.д. Увеличение объемов социального капитала уже оказало влияние на экономическую мобилизацию населения, его влияние также можно ожидать в среднесрочной перспективе, а также при возобновлении роста объемов социального капитала в 2020-х гг. – в долгосрочном периоде.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Putnam, Robert D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. Journal of Democracy. 6 (1): 65–78.
- 2 Putnam, Robert D. The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. The American Prospect [Internet]. 1993.
- 3 Putnam, Robert D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. Journal of Democracy. 6 (1): 65–78.
- 4 A. Portes. Diversity, Social Capital, and Cohesion. Annual Review of Sociology. Vol. 37:461-479 (Volume publication date August 2011).
- 5 Flap H. Social Capital in the Reproduction of Inequality: A review // Comparative Sociology of family, Health and Education, 1991.
- 6 Евробарометр в России (2012-2017): результаты социологического исследования социально-экономического поведения россиян // <http://www.ranepa.ru/uceniyy-issledov/strategii-i-doklady-2/evrobarometr>.
- 7 Грановеттер М. (1973) Сила слабых связей/ Экономическая социология. Т. 10. № 4. Сентябрь 2009.