

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

**Авраамова Е.М., Елисеева М.А., Логинов Д.М.,
Мареева С.В.**

**Новые факторы социально-экономического
неравенства: причины возникновения и пути их
преодоления**

Москва 2016

Аннотация. Сокращение избыточного социально-экономического неравенства различных слоев российского населения возможно не только за счет реализации компенсаторных функций социальной политики, но и за счет ее стимулирующих функций – активизации ресурсных возможностей самого населения. Актуальность такого подхода к проблеме сокращения неравенства повышается в период экономической нестабильности. Целью исследования было выяснение того, какими ресурсными возможностями обладает население для того, чтобы сохранить уровень благосостояния в этот период.

Предпринятый анализ проводился в двух измерениях – на уровне индивидов и на уровне домохозяйств, чему способствовала соответствующая организация массового выборочного опроса, репрезентативно представляющего население России в целом.

Подробно рассмотрены модели социально-экономического поведения индивидов и домохозяйств, направленные на повышение или удержание достигнутого уровня благосостояния.

Annotation. Reduction of the excessive socio-economic inequality of various layers of the Russian population is possible not only through the implementation of social policy compensatory functions but also due to its stimulating functions – population resource capabilities enhancement. The relevance of such approach to the problem of inequality reduction increases in periods of economic instability. The purpose of the research was to find out what resource capabilities the population obtained to maintain the level of welfare in this period.

The analysis was conducted in two dimensions – at the level of individuals and at the level of households that was contributed by specially arranged sample survey representing whole Russian population.

The models of socio-economic behavior of individuals and households directed at increasing or retaining the gained level of welfare are reviewed in details.

Авраамова Е.М., заведующий лабораторией исследований социального развития ИНСАП Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Елисеева М.А., научный сотрудник лаборатории исследований социального развития ИНСАП Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Логинов Д.М., старший научный сотрудник лаборатории исследований социального развития ИНСАП Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Мареева С.В., старший научный сотрудник лаборатории исследований социального развития ИНСАП 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 2015 год.

Содержание

Обозначения и сокращения	4
Введение.....	5
1 Дифференциация населения по уровню благосостояния.....	7
2 Перспективы изменения характера занятости	18
3 Возможности и перспективы использования социального капитала	42
Заключение.....	74

Обозначения и сокращения

вуз	высшее учебное заведение
г.	год
гос.	государственный
и т.д.	и так далее
пр.	прочие
руб.	рубль
т.е.	то есть
т.п.	тому подобное
тыс.	тысяча
чел.	человек
ИНСАП РАНХиГС	Институт социального анализа и прогнозирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Введение

Сокращение избыточного социально-экономического неравенства различных слоев российского населения возможно не только за счет реализации компенсаторных функций социальной политики, но и за счет ее стимулирующих функций – активизации ресурсных возможностей самого населения. Актуальность такого подхода к проблеме сокращения неравенства повышается в период низкого экономического роста, ненадежной мировой конъюнктуры, условий, понижающих конкурентоспособность российской экономики, т.е. факторов, ослабляющих возможности государства, связанные с поддержкой малообеспеченных слоев россиян. Особую актуальность приобретает вопрос о том, какие слои и группы населения и в какой степени пострадали от негативных эффектов кризиса, и каким образом это отразилось на социально-экономической диспозиции населения в отношении богатства и бедности.

В концептуально-методологическом плане авторы исходили из того, что сокращение избыточного социально-экономического неравенства происходит не только и не исключительно через осуществление мер социальной поддержки социально уязвимых слоев населения, но и через интенсивную социальную динамику, благодаря которой социальные слои, находящиеся внизу социальной иерархии, могут подниматься вверх, опираясь на собственные ресурсы развития. Интенсивность и направленность соответствующей вертикальной мобильности во многом определяют перспективы сокращения социально-экономического неравенства, сохраняя необходимый уровень социальной стабильности и общественной интеграции.

Интенсивность социальной динамики зависит во многом от того, какими собственными ресурсами обладает население, какими из них и каким образом оно может воспользоваться для того, чтобы перейти на более высокий уровень жизни.

В качестве теоретической основы исследования использована теория благосостояния, в том числе те ее положения, которые связаны с выделением бедных слоев не только на основе абсолютной оценки, но также относительной оценке бедности, а также выделения социальных деприваций. В качестве другой базовой теории использован ресурсный подход, позволяющий выделить и количественно оценить материальные и нематериальные ресурсы, использование

которых способно вывести индивидов и домохозяйства на более высокий уровень благосостояния.

Предпринятый анализ проводился в двух измерениях – на уровне индивидов и уровне домохозяйств, чему способствовала соответствующая организация опросных листов для проведения массового выборочного опроса, репрезентативно представляющего население России в целом. Полученные данные явились информационной основой для анализа актуальных проблем, связанных со сложившейся на текущий момент системой социально-экономических неравенств.

1 Дифференциация населения по уровню благосостояния

Масштабы дифференциации российского населения по уровню благосостояния определены с помощью интегрального индекса, учитывающего все материальные активы домохозяйств – доходы, сбережения, жилье и имущество. Значение индекса имеет следующий вид (см. Таблицу 1).

Таблица 1 – Распределение домохозяйств по уровню благосостояния, %

Уровень благосостояния	% домохозяйств
Низкий	12,1
Ниже среднего	32,0
Средний	34,4
Выше среднего	17,8
Высокий	3,7

На момент массового опроса (осень 2014 г.) насчитывалось 12% домохозяйств, которые можно было отнести к числу бедных. Основная же масса населения находилась в интервале: ниже среднего – средние.

Помимо количественных оценок материальных активов важными являются также и качественные оценки, которые представители домохозяйств дают при описании своей финансовой ситуации (Таблица 2). Показательно, что чуть более трети россиян отмечали имеющиеся у них возможности покупать еду и одежду, но затруднения с покупкой мебели и бытовых приборов (38%), и аналогичная доля отмечала, что у них имеются возможности покупки недорогой мебели и бытовых приборов, но на дорогостоящие покупки денег не хватало. Эти два ответа были самыми распространенными при описании финансовой ситуации в российских домохозяйствах.

Таблица 2 – Финансовая ситуация домохозяйств, %

Оценка финансового положения домохозяйства	%
Денег не хватало даже на еду	1,2
На еду и оплату жилищно-коммунальных услуг денег хватало, но покупка одежды и обуви была проблемой	13,5
На еду и одежду денег хватало, но покупка мебели и бытовых приборов была проблемой	37,9
Могли покупать недорогую мебель и бытовые приборы, но на что-нибудь дорогостоящее (например, автомобиль) денег не хватало	37,7
Могли бы при необходимости приобрести автомобиль, но не смогли бы купить новую квартиру	8,5
Могли бы при необходимости купить квартиру, в том числе с помощью кредита	1,2

Финансовая ситуация домохозяйств, замеренная по их самооценке, ухудшалась по мере снижения размера населенного пункта. В крупных городах с населением более 500 тыс. чел. более половины домохозяйств (59,7%) могли, как минимум, покупать недорогую мебель и бытовые приборы. В менее крупных городах эта доля снижалась до 40,1–49,3%, а в селах составляла уже только 28,5%. Эти отличия демонстрируют качественную дифференциацию уровня жизни в поселенческом разрезе.

Уровень жизни российских домохозяйств также ярко характеризуется теми депривациями, которые они вынуждены испытывать в результате нехватки финансовых средств (см. Таблицу 3). Наиболее жесткие ограничения, связанные с удовлетворением базовых потребностей в еде и одежде, испытывали в течение последнего года 14–19% населения. Примерно для пятой части населения характерны депривации, связанные с невозможностью активного проведения своего свободного времени: так, для 18,8% была недоступна оплата посещений кино, кафе или концертов хотя бы раз в месяц, а для 20,4% – оплата регулярных занятий в студиях, секциях, кружках. Еще чаще население испытывает депривации, связанные с возможностью отдыха в период отпуска – около трети россиян не имели возможности оплатить ежегодный недельный отпуск вне дома хотя бы для одного или для нескольких членов семьи. Инвестиции в человеческий капитал (оплата различных типов образования, включая дополнительные занятия) были недоступны 19% населения – однако более половины респондентов при этом отмечали, что в этом просто не было необходимости. Другой компонент инвестиций в человеческий капитал, связанный со здоровьем, был недоступен 15% – они не могли оплачивать назначенные им лекарства и медицинские услуги, а 24,6% не могли оплачивать дорогостоящие медицинские операции (при 71,0% не нуждавшихся в этом). Около половины населения (47,6%) отмечали также, что не имеют возможности накопить на крупные покупки – автомобиль, дачу и пр.

Таблица 3 – Испытываемые домохозяйствами депривации в течение последних 12 месяцев, %

Могли ли себе позволить в течение последних 12 месяцев...	Могли себе позволить	Не могли себе позволить из-за нехватки денег	Не было надобности
<i>Базовые потребности</i>			
не реже, чем через день, есть мясо, курицу, или рыбу	84,1	13,9	2,0
покупать в нужном количестве фрукты и овощи	81,3	15,7	3,0
покупать по мере необходимости одежду для всех членов семьи	73,3	19,3	7,4
<i>Потребности, связанные с уровнем жизни</i>			
накопить деньги на крупные покупки – машину, дачу	12,3	47,6	40,1
<i>Потребности, связанные с досугом и отдыхом</i>			
ежегодно оплачивать недельный отпуск вне дома для всех членов семьи	31,3	37,7	31,0
ежегодно оплачивать недельный отпуск вне дома для одного или нескольких членов семьи	36,1	32,5	31,4
оплачивать посещение кино, кафе, концертов и т.д. хотя бы раз в месяц	48,1	18,8	33,1
оплачивать регулярные занятия в бассейне, спортивных секциях, кружках, клубах)	34,4	20,4	45,2
<i>Потребности, связанные с инвестициями в человеческий капитал (образование, здоровье)</i>			
оплачивать назначенные врачом лекарства и медицинские услуги, исключая дорогостоящие операции	61,1	15,0	23,9
оплачивать дорогостоящие медицинские операции	4,4	24,6	71,0
оплачивать образование, включая дополнительные занятия	25,2	19,0	55,8

Картина испытываемых российскими домохозяйствами лишений будет еще нагляднее, если выделить только тех, кто в течение последнего года, по собственным заверениям, нуждался в тех или иных товарах или услугах, но не смог их получить только из-за нехватки финансовых средств. Как видно из Таблицы 4, наиболее характерные депривации в этом случае связаны с оплатой дорогостоящих медицинских операций (их не могли себе позволить подавляющее большинство из

потенциально нуждавшихся в этом – 84,8%), возможностями накоплений на крупные покупки (79,5% из нуждавшихся в этом) и возможностями оплаты услуг по уходу за пожилыми и инвалидами (73,8%). Около половины населения, которые хотели бы оплачивать недельный отпуск для всех или хотя бы некоторых членов семьи, также не могли этого сделать из-за отсутствия средств. Оплата образовательных услуг и посещения кружков, секций и т.п. была по финансовым причинам недоступна около 40% домохозяйств. Наконец, от наиболее жестких ограничений страдали от 15 до 20% домохозяйств: 20,9% не имели возможности покупать необходимую одежду, 19,7% не имели возможности покупать необходимые лекарства, 16,2% – покупать в нужном количестве фрукты и овощи, 14,2% – покупать рыбу, мясо или курицу для питания хотя бы через день. Таким образом, депривации в удовлетворении базовых потребностей испытывает самая неблагополучная часть российских домохозяйств, составляющая около пятой части их общей численности.

Таблица 4 – Испытываемые домохозяйствами депривации в течение последних 12 месяцев, % от нуждавшихся в этом (отсортировано по доле тех, кто не мог себе этого позволить из-за нехватки денег)

Могли ли себе позволить в течение последних 12 месяцев...	Могли себе позволить	Не могли себе позволить из-за нехватки денег
оплачивать дорогостоящие медицинские операции	15,2	84,8
накопить деньги на крупные покупки – машину, дачу	20,5	79,5
оплачивать услуги по уходу за пожилыми и инвалидами	26,2	73,8
ежегодно оплачивать недельный отпуск вне дома для всех членов семьи	45,4	54,6
ежегодно оплачивать недельный отпуск вне дома для одного или нескольких членов семьи	52,7	47,3
оплачивать образование, включая дополнительные занятия	57,0	43,0
оплачивать регулярные занятия в бассейне, спортивных секциях, кружках, клубах)	62,8	37,2
оплачивать посещение кино, кафе, концертов и т.д. хотя бы раз в месяц	71,9	28,1
покупать по мере необходимости одежду для всех членов семьи	79,1	20,9
оплачивать назначенные врачом лекарства и медицинские услуги, исключая дорогостоящие операции	80,3	19,7
покупать в нужном количестве фрукты и овощи	83,8	16,2
не реже, чем через день, есть мясо, курицу, или рыбу	85,8	14,2

Доля домохозяйств, испытывающих любые типы депривации, оказывается выше в селах. Это касается как деприваций, связанных с базовыми потребностями в питании и одежде (разрыв в доле домохозяйств, испытывающих такие типы депривации, в селе и в крупных городах составлял два раза), так и иных типов деприваций. Особенно велики отличия между крупными городами и селами по доле домохозяйств, испытывающих депривации, связанных с отпуском и досугом, а также возможностью оплачивать требуемые образовательные услуги.

Наличие сбережений характеризует «запас прочности», имеющийся у российских домохозяйств, который может быть использован для преодоления ими непредвиденно возникших трудных жизненных ситуаций. В этой связи показательно, что возможность делать хотя бы какие-то сбережения имеет в настоящий момент только треть всех домохозяйств (37%), в то время как для половины (49%) характерна ситуация, при которой расходы оказывается как минимум не ниже всех имеющихся у них доходов, и возможности делать сбережения нет. Еще 14% отказались отвечать на вопрос о возможности делать сбережения или затруднились с ответом на вопрос, как соотносятся доходы и расходы их домохозяйств. Если рассматривать только тех, кто дал определенный ответ на вопрос о возможности делать сбережения, то такая возможность, по самооценкам, есть у 43,1% домохозяйств и отсутствует у 56,9%.

Эти доли различались в разных демографических типах домохозяйств. Потенциальная возможность делать сбережения выше для супружеских пар, у которых еще не родились дети (51,7%), а также у многопоколенных домохозяйств с полной семьей среднего поколения (супружеская пара с детьми, родителями и/или другими родственниками). Наименьшая доля домохозяйств, которые потенциально могут делать сбережения, наблюдается среди одиноких родителей с детьми (29,4%) и многопоколенных домохозяйств с неполными семьями (отец или мать с детьми, родителями и/или другими родственниками).

Еще ярче проявляются различия между домохозяйствами с разным уровнем благосостояния. Среди домохозяйств с низким уровнем благосостояния менее 10% отмечают, что соотношение расходов и доходов позволяет им потенциально делать сбережения, в то время как среди домохозяйств со средним уровнем благосостояния эта доля почти достигает половины, а среди домохозяйств с высоким уровнем благосостояния такая возможность есть у подавляющего большинства (Рисунок 1).

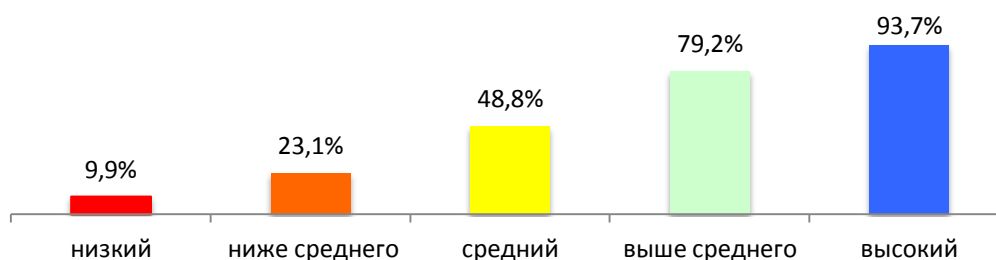


Рисунок 1 – Потенциальная возможность делать сбережения среди домохозяйств с различным уровнем благосостояния, %

При этом почти у двух третей (63,3%) тех домохозяйств, которые не имеют возможности делать сбережения, нет и никаких созданных ранее накоплений, и еще 20,5% имеют сбережения, на которые они могли бы прожить не более месяца.

В целом, среди тех, кто дал определенный ответ, 66,0% домохозяйств имеют сбережения и 34,0% их не имеют. Однако значительным запасом прочности эти сбережения назвать сложно – у 17,9% денег хватит только на месяц типичной жизни, еще у 14,5% – на два месяца, и только у 7,9% всех российских домохозяйств имеющих сбережений хватило бы на год и более.

Другой важный аспект, также характеризующий финансовое положение российских домохозяйств – это наличие у них долгов и кредитов. У 18,6% домохозяйств имелись на момент опроса непогашенные кредиты, и 6,3% сообщили о наличии долгов перед живущими отдельно родственниками, друзьями, коллегами. При этом 3,8% имеют и кредиты, и долги перед частными лицами. В целом, 21,1% российских домохозяйств имеют задолженности того или иного типа.

Наличие задолженностей нелинейно связано с уровнем благосостояния домохозяйств (см. Таблицу 5). Наибольшей долговой нагрузкой характеризуются домохозяйства с уровнем благосостояния на среднем уровне или уровне выше среднего. По всей видимости, они в большей степени нуждаются в привлечении средств, чем домохозяйства с высоким уровнем благосостояния, и при этом, в отличие от домохозяйств, находящихся в менее благоприятной ситуации, имеют возможности для такого привлечения средств – через обращение в банки или использование своего социального капитала.

Таблица 5 – Наличие задолженностей у домохозяйств с разным уровнем благосостояния, %

Тип задолженности	Интегральный уровень благосостояния				
	Низкий	Ниже среднего	Средний	Выше среднего	Высокий
Невыплаченные кредиты	12,7	16,9	21,6	20,9	16,2
Долги частным лицам	11,3	7,7	5	4,1	3,6
Наличие хотя бы одного типа задолженности	18,8	20	23	21,7	17
Наличие двух типов задолженности одновременно	4,9	4,6	3,5	3,1	2,5

Интересно оценить соотношение наличия сбережений и задолженностей различных типов у российских домохозяйств (см. Таблицу 6). Анализ показывает, что 55,4% домохозяйств имеют те или иные сбережения и не имеют при этом ни кредитов, ни долгов частным лицам. Еще 24,2% также не имеют задолженностей, но и сбережения у них при этом отсутствуют. Чуть более 10% имеет и текущие сбережения, и текущие задолженности, и чуть меньшая доля имеет задолженности, не имея при этом сбережений.

Таблица 6 – Соотношение долгов (в том числе кредитов) и сбережений в российских домохозяйствах, %

	Есть задолженности	Нет задолженностей
Есть сбережения	11,2	55,4
Нет сбережений	9,2	24,2

Если обратиться к общей сумме задолженности домохозяйств, включающей в себя как кредиты, так и прочие долги, то почти для половины домохозяйств она составляет менее трети месячного дохода (46,7%), т.е. при необходимости эта задолженность теоретически может быть быстро погашена. Еще 21,2% оценили размер своей задолженности как составляющий от трети до половины месячного дохода домохозяйства. Каждое десятое домохозяйство из имеющих какие-либо задолженности имеет высокий уровень задолженности, составляющий более шести месячных доходов домохозяйства.

Доходы и сбережения домохозяйства, являясь ключевыми характеристиками уровня благосостояния, все же не полностью его описывают. Временные трудности с текущим доходом или, наоборот, краткосрочное случайное его увеличение может

не оказать значительного влияния на уровень благосостояния домохозяйства в целом в среднесрочном периоде. Проблема при анализе сбережений состоит в том, что выявить их реальный объем у каждого домохозяйства в ходе опроса представляется проблематичным. Поэтому для полноты картины уровня жизни и благосостояния домохозяйств необходимо обратиться и к другим аспектам, достаточно важным из которых представляется имущественная обеспеченность товарами длительного пользования и транспортными средствами. Важно отметить, что наличие или отсутствие тех или иных предметов в домохозяйстве может быть обусловлено не только нехваткой ресурсов для его приобретения и содержания, но и стилистическими особенностями потребления, спецификой горизонтальной стратификации – именно поэтому в исследовании задавался вопрос о том, хотели бы респонденты иметь те или иные предметы длительного пользования, но не могут их себе позволить, или же отсутствие этих предметов в их домохозяйстве объясняется другими причинами.

Данные показывают, что в подавляющем большинстве домохозяйств в настоящий момент имеется стиральная машина (94,1%). Около двух третей обеспечены домашним компьютером или ноутбуком (67,8%), аналогичная доля имеет доступ к Интернету (67,3%). Домашним кинотеатром обладают около четверти домохозяйств. Кондиционеры и посудомоечные машины остаются пока редкими предметами в имущественной среде российских домохозяйств – ими обладают 15,5% и 11,8%, и около четверти респондентов в каждом случае говорят о том, что хотели бы иметь, эти предметы, но не могут себе этого позволить.

Имущественная обеспеченность отличается в различных типах населенных пунктов. В наибольшей степени товарами длительного пользования обеспечены жители крупных городов (в городах с численностью населения более 500 тыс. чел. среднее количество имеющихся у домохозяйств товаров длительного пользования составляет 2,5 из 5; в городах с численностью населения от 100 до 500 тыс. чел. оно снижается до 2,1, в городах с численностью населения менее 100 тыс. чел. – до 1,9, а в селах – до 1,7).

Именно в крупных городах начинается освоение новых товаров длительного пользования – так, четверть жителей крупных городов уже имеют кондиционеры, а 17,9%, обладают посудомоечными машинами. Новые потребительские практики из крупных городов постепенно переходят и в другие типы поселений, но степень их распространенности при этом падает – так, например, в городах с населением менее

100 тыс. человек доля домохозяйств, имеющих кондиционеры, составляет уже менее 10%. Сельские домохозяйства в наименьшей степени обеспечены как товарами длительного пользования, так и доступом к Интернету.

Имущественная обеспеченность заметно отличается в домохозяйствах с различным уровнем благосостояния. Среди домохозяйств с низким уровнем благосостояния 27,4% не имели ни одного из перечисленных предметов и более половины (53,9%) имели только один из них. В домохозяйствах с высоким уровнем благосостояния наиболее типична ситуация владения всеми перечисленными предметами длительного пользования (56,9%). Хотя часть из этих предметов использовалась при построении интегрального индекса благосостояния, чем и объясняется часть различий, эти результаты ярко характеризуют различные жизненные ситуации разных типов домохозяйств и имеющиеся у них потребительские возможности.

Отдельно нужно остановиться на обеспеченности домашних хозяйств различными транспортными средствами. В целом, 53% российских домохозяйств обладают тем или иным транспортным средством – легковым автомобилем отечественного или иностранного производства или каким-либо иным транспортным средством (грузовым автомобилем, трактором, мотоциклом, мотороллером и др.). Более трети всех домохозяйств имеют при этом в наличии легковой автомобиль, произведенный ранее 2010 года (36,2%), а 17,7% – легковой автомобиль, произведенный в 2010 году и позднее. Другие транспортные средства имеют 7,6% домохозяйств. Отметим, что хотели бы иметь хотя бы не новый автомобиль, но не могут себе этого позволить 19,2% домохозяйств, а новый – 34,6%. Гараж имеют 27,7% домохозяйств; хотели бы иметь 23,3%.

Наличие транспортных средств и гаражей качественно отличалось в группах домохозяйств с различным уровнем благосостояния. Доля обладания гаражами росла с повышением уровня благосостояния, составляя 5,4% среди наиболее неблагополучных домохозяйств и достигая 61,2% среди наиболее благополучных. Аналогичная тенденция характеризовала степень обеспеченности автомобилями и другими транспортными средствами – в наименее благополучных домохозяйствах транспортные средства имели только 4,3% домохозяйств, в то время как среди наиболее благополучных домохозяйств автомобилизация составляла практически 100%.

Что касается картины обеспеченности автотранспортом в разных типах поселений, то какими-либо транспортными средствами обладают 59,6% жителей наиболее крупных городов, 45,3% жителей городов с численностью населения от 100 до 500 тыс. человек, 48,1% жителей городов с населением менее 100 тыс. человек и 52,8% сельских домохозяйств. Однако эта картина скрывает в себе важные качественные отличия: так, жители крупных городов значительно чаще, чем остальные, имеют новые автомобили (23,6% против 10,8% в селах). Сельские домохозяйства, в свою очередь, чаще обладают иными транспортными средствами (грузовиками, мини-транспортирами и пр.) – 16,0% против 4,9% в крупных городах.

Безусловно, важным аспектом общего уровня благосостояния домохозяйств является и их жилищная обеспеченность. Наиболее типичная жилищная ситуация – это наличие у домохозяйства отдельной квартиры или дома / части дома (72,4% и 24,2%, соответственно). Остальные варианты жилищной ситуации распространены в гораздо меньшей степени (3% опрошенных) и в целом нехарактерны для российской действительности.

Достаточно высокими являются и показатели наличия собственности россиян на основное жилье. В 83,5% случаев жилье принадлежит лично респонденту или членам его домашнего хозяйства. Остальные не имеют собственности на свое жилье: в 5,7% случаев оно находится в долевой собственности членов домохозяйства и других собственников, в 3,0% – принадлежит другим собственникам, которым выплачивается аренда, в 3,2% случаев также принадлежит другим собственникам, но аренда за него не платится. В государственном, муниципальном, ведомственном жилье проживают 3,1% домохозяйств из попавших в выборку, а в жилье, принадлежащем предприятию – 0,2%.

Дополнительными индикаторами уровня благосостояния являются наличие в собственности домохозяйств второго жилья или земли. Однако наличие второго жилья в собственности скорее не характерно для типичного российского домохозяйства: две трети домохозяйств не имеют в собственности никакого второго жилья (67,6%). Среди тех, кто все-таки имеет в собственности какой-то вид второго жилья, наиболее распространены такие его виды, как некапитальная летняя дача или дом на садовом участке (15,5%) и дом или часть дома, капитальная дача, коттедж (8,7%).

Что касается наличия земли, то она есть в собственности у 44% домохозяйств, и еще 12,2% имеют землю в пользовании. Среди тех, кто имеет какую-то землю,

среднее значение количества имеющихся соток составляет 10,4, медианное – 8. Эти данные различаются для домохозяйств, проживающих в разных типах поселений: среднее значение имеющихся в наличии соток земли для жителей крупных городов с населением более 500 тыс. чел. (среди тех, кто имеет какую-то землю в пользовании или собственности) составляет 9,6, а для жителей сел – 13,9. Медианные значения составляют 7 соток для всех городов и 10 соток для сел.

В целом, около 60% населения нуждается в повышении уровня благосостояния, и это более настоятельно, чем другие потребности (см. Таблицу 7).

Таблица 7 – Распределение ответов на вопрос: «Нуждаетесь ли Вы в улучшении следующих аспектов Вашей жизни?», % по строке

	Есть необходимость улучшения	Нет необходимости улучшения	Затруднились ответить
Уровень благосостояния	58,0	35,8	6,2
Здоровье	44,8	49,2	6,0
Занятость, положение на рынке труда	22,7	66,6	10,7
Образование, квалификация	19,5	70,8	9,7
Досуг, отдых	30,2	61,9	7,9

Повышение уровня благосостояния большинство населения связывает с двумя факторами – «хорошей» работой и возможностью использовать социальные связи.

2 Перспективы изменения характера занятости

Для оценки социально-экономического положения населения и перспектив улучшения жизненной ситуации, необходимо изучить проблему того, каким образом респонденты и члены их семей используют ресурс занятости, улучшают его, какими методами они это делают и, если не делают, то по каким причинам это происходит.

В Таблице 8 приведено распределение ответов на вопрос о конкретных действиях, предпринимаемых респондентами и членами домохозяйств в направлении улучшения позиций на рынке труда. Выяснилось, что абсолютное большинство опрошенных не предпринимали никаких действий для улучшения своего положения (по 78,8% как среди респондентов, так и членов домохозяйства), причем две трети опрошенных заявили, что не видят в этом необходимости.

Таблица 8 – Распределение ответов на вопрос «Предпринимали ли Вы лично в течение последних двух-трех лет для того, чтобы улучшить свое положение, какие-либо действия для поиска или выбора работы, и если да, то какие? А другие взрослые члены Вашего домохозяйства (в возрасте от 15 лет и старше)?», % (допускалось несколько ответов)

Предпринимаемые действия	Респондент	Другие взрослые члены домохозяйства
Вышли на работу (впервые или после перерыва)	4,2	3,1
Сменили работу	3,4	2,4
Получили повышение на работе	2,7	2,7
Открыли свой собственный бизнес	0,5	0,4
Использовали возможности разовых заработков	7,6	5,5
Использовали возможности совместительства	3,5	2,7
Ничего не предпринимали, так как не могли ничего сделать для улучшения своего положения	13,7	12,9
Ничего не предпринимали, так как в этом не было необходимости	65,1	65,9
Затрудняюсь ответить	2,7	6,3

Ответ об отсутствии необходимости в улучшении материального положения чаще всего давали проживающие в крупных городах (свыше 500 000 жителей). С возрастом необходимость в изменениях также уменьшается, после 30 лет в каждой последующей возрастной группе доля выбирающих этот ответ растет. Интересно отметить, что женщины, чаще мужчин выбирали этот ответ в отношении себя и реже

в отношении других членов домохозяйства. В то же время уровень образования опрошенных не оказал значительного влияния на распределение ответов.

Не предпринимали никаких действий для изменения своего положения, поскольку не могли ничего сделать для этого 13,7% респондентов и 12,9% членов их семей, эта доля достаточно высока (для сравнения, предпринимают какие-либо конкретные действия 22% опрошенных). Этот ответ выбрали практически равные доли мужчин и женщин, также не наблюдается существенных различий при разбивке по возрастным группам. В то же время, респонденты, проживающие в крупных городах, только в каждом десятом случае давали этот ответ, а в меньших населенных пунктах – в 14% случаев. Так же невозможность предпринять какие-либо действия отмечали тем реже, чем выше был уровень образования респондентов.

Те ответившие на вопрос, кто предпринимал какие-либо шаги для улучшения своего положения или чьи члены семьи делали это, чаще всего использовали возможности разовых заработков. На втором месте – выход на работу впервые или после долгого перерыва, на третьем – использование возможностей совместительства и смена работы. Повышение на работе получили около 3% опрошенных и членов их семей и около 0,5% из них начали собственное дело (Таблица 8).

Итак, очевидно, для тех респондентов и членов их семей, которые предпринимали конкретные шаги по изменению своего положения на рынке труда, действия эти в большинстве случаев были связаны с поиском работы. В связи с этим, респондентам задавался ряд вопросов, призванных выявить, во-первых, какие улучшения они бы хотели видеть на новом рабочем месте в случае смены работы, во-вторых, проанализировать процесс поиска работы – как и где опрошенные ищут работу, по какой специальности, какие каналы для этого используют и т.д.

Для того чтобы определить, какие стороны работы являются неудовлетворительными в настоящее время для респондентов и членов их домохозяйства в настоящее время, а также какие характеристики работы будут решающими в случае ее поиска, задавался вопрос «Вполне ли Вам подходит Ваша нынешняя работа? Если нет, то какую работу Вы считали бы более подходящей, чем нынешняя? А подходит ли нынешняя работа другим взрослым членам Вашего домохозяйства?». Как видно из Таблицы 9, третьей части опрошенных полностью подходит их нынешняя работа. Еще треть отнесли себя к безработным (в отношении

членов домохозяйства эта доля ниже – 20,8%, однако, стоит также учитывать большую долю затруднившихся с ответом).

Среди тех, кого не все стороны работы полностью устраивают, основным критерием неудовлетворенности является размер заработной платы – желание иметь более высокооплачиваемую работу отметила четвертая часть респондентов (24%), как в отношении себя, так и членов семей. Среди прочих ответов в основном отмечалась близость к дому, более свободный режим труда, лучшие карьерные возможности, стабильность, хотя каждый из этих ответов отмечали менее 5% опрошенных. По 2% респондентов отметили желание иметь работу с официальным оформлением или официальными льготами. Среди самых непопулярных ответов – лучшие отношения с начальством и коллективом – таких менее полпроцента.

Таблица 9 – Распределение ответов на вопрос «Вполне ли Вам подходит Ваша нынешняя работа? Если нет, то какую работу Вы считали бы более подходящей, чем нынешняя? А подходит ли нынешняя работа другим взрослым членам Вашего домохозяйства?», % (допускалось не более двух ответов)

Варианты ответа	Для респондента	Для других взрослых членов домохозяйства
Более высокооплачиваемую	24,2	24,4
С официальным оформлением на работу	2,1	1,5
С социальными льготами	2,1	1,7
Более стабильную	3,1	3,2
С лучшими карьерными возможностями	4,0	3,2
С большими возможностями проявлять свою инициативу	1,1	0,9
Где были бы более востребованы имеющиеся знания и квалификация	1,2	1,0
С более свободным режимом труда	2,9	2,7
С лучшими отношениями в коллективе	0,4	0,4
С лучшими отношениями с начальством	0,4	0,3
Более интересную	1,8	1,8
Ближе к дому	4,6	4,9
Текущая работа полностью подходит	33,6	38,6
В настоящее время нет работы	33,2	20,8
Затрудняюсь ответить	3,2	8,9

Перед тем как исследовать вопрос поиска постоянной работы, респондентам предлагали рассказать о наличии у них каких-либо подработок. Как видно из Рисунка 2, менее пятой части как респондентов, так и членов их семей имели приработки в течение последних 2-3 лет, чаще по полученной ими специальности

(9,7% среди респондентов и 7,8% среди членов их семей), чем по какой-либо другой специальности (соответственно, 7,2% и 5,7%).

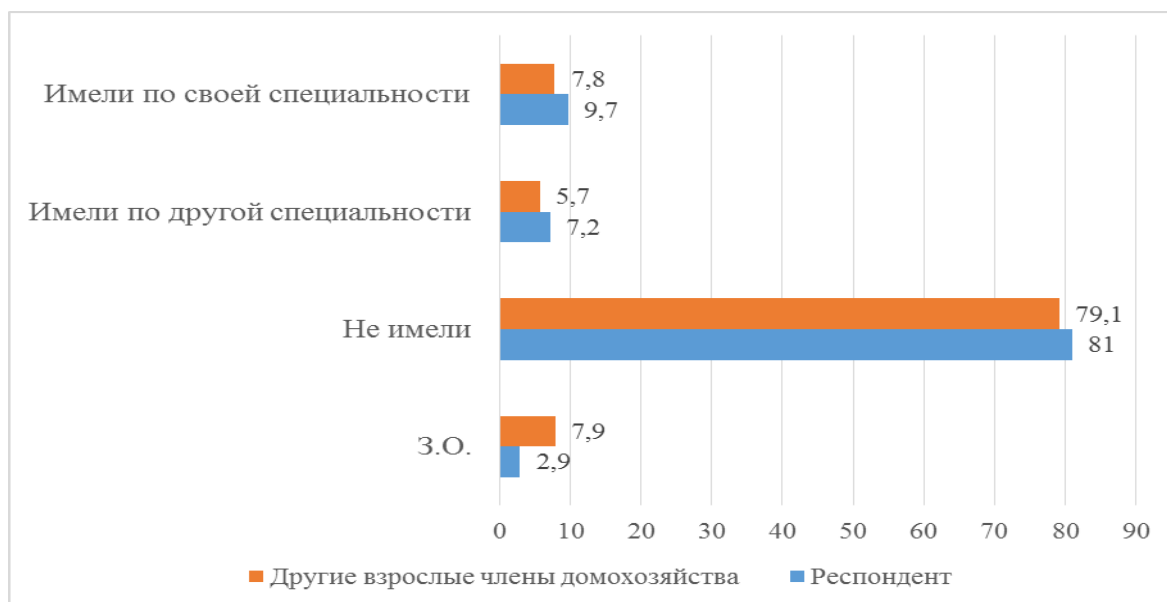


Рисунок 2 – Распределение ответов на вопрос «Имели ли Вы лично какие-либо приработки в течение последних двух-трех лет? Если да, то по своей специальности или по другой специальности? А другие взрослые члены Вашего домохозяйства?», %

Дальнейший анализ наличия приработок проводился на основании ответов респондентов о них самих, а не о членах домохозяйства, поскольку ответы о членах домохозяйства не сильно зависят от пола, региона проживания и образования опрошенных. Как видно из Таблицы 10, женщины в целом значительно реже мужчин имели какие-либо приработки в течение последних двух-трех лет. Подрабатывали по своей специальности 11,8% мужчин и 8% женщин, по другой специальности – соответственно 8,8% и 5,9%. Не имели подработок 77,7% мужчин и 83,6% женщин.

Если говорить о приработках как способе улучшить материальное положение в зависимости от размера населенного пункта, в котором проживает респондент, то, можно отметить, что чаще всего к ним прибегают в городах среднего размера (от 100 000 до 500 000 человек). 16% опрошенных, проживающих в них, имели подработки по своей специальности, еще 11,5% – по другой специальности. На втором месте – малые города (менее 100 000 жителей) – соответственно 9,9% и 7,9%. Интересно отметить, что жители сельской местности чаще находят подработки по другой специальности (8,8%), чем по своей (7,2%).

Наконец, люди с наиболее высоким уровнем образования чаще других имели дополнительные заработки – 11,4% по своей специальности и 7,2% по другой. Для респондентов с начальным или средним профессиональным образованием эти доли составили соответственно 10,6% и 7%. Опрошенные, не имеющие профессионального образования чаще отвечали, что имели подработки по другой специальности – 7,6%, чем по своей – 5,3% (Таблица 10).

Таблица 10 – Наличие подработок в зависимости от пола и уровня образования респондентов, а также типа поселения, % (приведены данные по респондентам, давшим значимый ответ)

Характеристики	Подработки по своей специальности	Подработки по другой специальности	Нет подработок
<i>Пол респондента</i>			
Мужчины	11,8	8,8	77,7
Женщины	8,0	5,9	83,6
<i>Размер населенного пункта</i>			
Более 500 000 человек	8,1	4,2	85,8
100 000 – 500 000 человек	16,0	11,5	71,1
Менее 100 000 человек	9,9	7,9	79,5
Село	7,2	8,8	81,2
<i>Уровень образования респондента</i>			
Нет профессионального образования	5,3	7,6	83,9
Начальное/среднее профессиональное образование	10,6	7,0	80,4
Незаконченное высшее и высшее образование	11,4	7,2	79,6

Ресурсом, позволяющим наиболее быстро и эффективно изменить материальное положение в лучшую сторону, является работа на постоянной основе. Респондентам, отнесенным в рамках опроса к занятым и незанятым, отдельно задавались вопросы о поисках работы, после чего всем респондентам задавались общие вопросы о поисках работы ими и членами их семейств.

Итак, в течение 12 месяцев, предшествующих опросу, работу, призванную заменить нынешнюю искали 7,1% ответивших на вопрос, а работу в дополнение к нынешней – 2,5%. Причем респонденты тем чаще искали другую работу, чем ниже их уровень образования, что подтверждает вывод о том, что чем выше уровень

образования, как индивида, так и в целом в домохозяйстве, тем выше уровень материальной обеспеченности и удовлетворенности им (Таблица 11).

Еще один важный фактор, оказывающий влияние на принятие решения о поиске новой работы – возраст респондента. Как показали результаты исследования, более молодые респонденты чаще склонны к поиску новой работы (как призванной заменить нынешнюю, так и дополнить ее), что легко объяснимо, поскольку лица в более молодых возрастах находятся на стадии построения карьеры, более того, им в меньшей степени нужно думать об обеспечении семьи, в то время как после 45 лет и достижения карьерного пика поиск работы становится более проблематичным и люди предпочитают дожидаться пенсии на уже имеющемся рабочем месте, даже если их что-то в нем не устраивает, чем рисковать сменой работы.

Таблица 11 – Распределение ответов занятых респондентов на вопрос «Искали ли Вы в последние 12 месяцев другую работу вместо нынешней или в дополнение к нынешней?», по уровню образования, статусу, сектору занятости и возрасту, % (допускалось несколько ответов)

Характеристики	Искал(а) другую работу вместо нынешней	Искал(а) работу в дополнение к нынешней	Другую работу не искал(а)
<i>Уровень образования</i>			
Нет профессионального образования	8,8	5,0	86,1
Начальное и среднее профессиональное образование	7,3	3,7	89,0
Незаконченное высшее образование и выше	6,0	3,6	90,4
<i>Возраст</i>			
20 лет -	12,6	4,8	82,1
21-30 лет	10,2	4,3	85,8
31-40 лет	7,8	4,5	87,7
41-50 лет	5,1	3,8	91,0
51-60 лет	4,5	2,6	92,8
60 + лет	4,2	2,8	93,1

Среди респондентов, отнесенных к незанятым, каждый десятый (10,8%), пытался найти работу в течение 30 дней, предшествующих опросу. Однако если убрать из этой группы пенсионеров, учащихся, домашних хозяек и ухаживающих за

детьми и родственниками – то есть подгруппы, наименее склонные к поиску работы – эта доля вырастает до 52% (Рисунок 3).



Рисунок 3 – Распределение незанятых, которые искали работу в течение 30 дней, предшествовавших опросу, по роду основного занятия, %

Респондентов, отнесенных в рамках исследования к не имеющим работу, просили оценить его длительность в месяцах. Как видно из Рисунка 4, менее 1 месяца ищут работу 14% опрошенных, еще почти четверть делают это от 1 до 3 месяцев. От 3 до 6 месяцев пытаются трудоустроиться 15,8% респондентов, а от 6 до 12 – 15,4%. Наконец, длительную проблему с трудоустройством (более года) испытывают 23,3% незанятых.

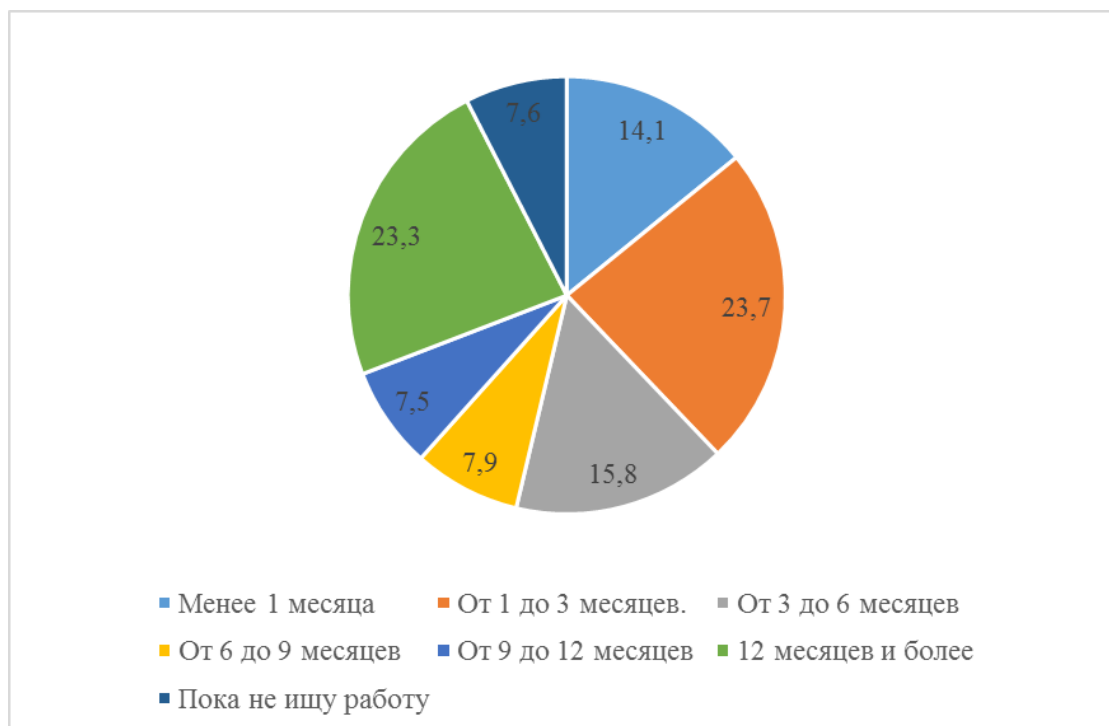


Рисунок 4 – Распределение ответов незанятых респондентов на вопрос о длительности поиска работы, %

Тем незанятым респондентам, которые пытались найти работу, задавался вопрос о каналах, которые они использовали за 30 дней, предшествующих опросу, чтобы найти работу или организовать собственное дело. Как видно из Рисунка 5, самый частый способ поиска работы – обращение к друзьям, родственникам, знакомым – этот способ использовали 58% опрошенных.

Более двух третей искавших работу полагались на объявления в газетах или сети интернет. Предпринимали конкретные действия – то есть звонили по этим объявлениям более трети респондентов (38,1%), а пассивно следили за этими объявлениями 29,7% опрошенных.

К услугам государственной службы занятости прибегал каждый четвертый отвечавший на вопрос – 23,2%. Каждый пятый респондент (21%) обращался напрямую к потенциальному работодателю, рассылал свое резюме на предприятия. По 15% незанятых обращались в специализированные агентства по трудоустройству, а также сами подавали объявления в газеты, в интернет. Наконец, только 2,8% не предпринимали никаких шагов к поиску новой работы.

Таким образом, можно сделать вывод, что респонденты гораздо чаще оказываются склонными к поиску работы по знакомым каналам (через родственников и знакомых) или же посредством ответа на уже имеющиеся

объявления о вакансиях, нежели посредством предложения своего резюме работодателю, а также в средства массовой информации и агентства по трудоустройству.



Рисунок 5 – Распределение ответов незанятых респондентов на вопрос «Какие шаги Вы предпринимали, чтобы найти работу или организовать собственное дело?», %

Очень важно понимать, насколько респонденты, а также члены их домохозяйств, стремясь улучшить свою жизненную ситуацию посредством поиска работы, готовы расширять географические рамки, в которых этот поиск ведется, таким образом увеличивая шансы найти работу в целом, а также найти работу с максимально подходящими характеристиками.

Тем респондентам, которые искали работу, задавали вопросы о том, в каких населенных пунктах они это делали. Абсолютное большинство незанятых респондентов искали работу только в своем городе, поселке, селе или в ближайших населенных пунктах (75,6%). Совмещали поиск в своих населенных пунктах с поиском в других городах и регионах 14,5% опрошенных. Наконец, исключительно в отдаленных городах и регионах работу искали только 5,1% ответивших на вопрос, а еще 4,8% отметили, что пока не ищут работу (Рисунок 6).

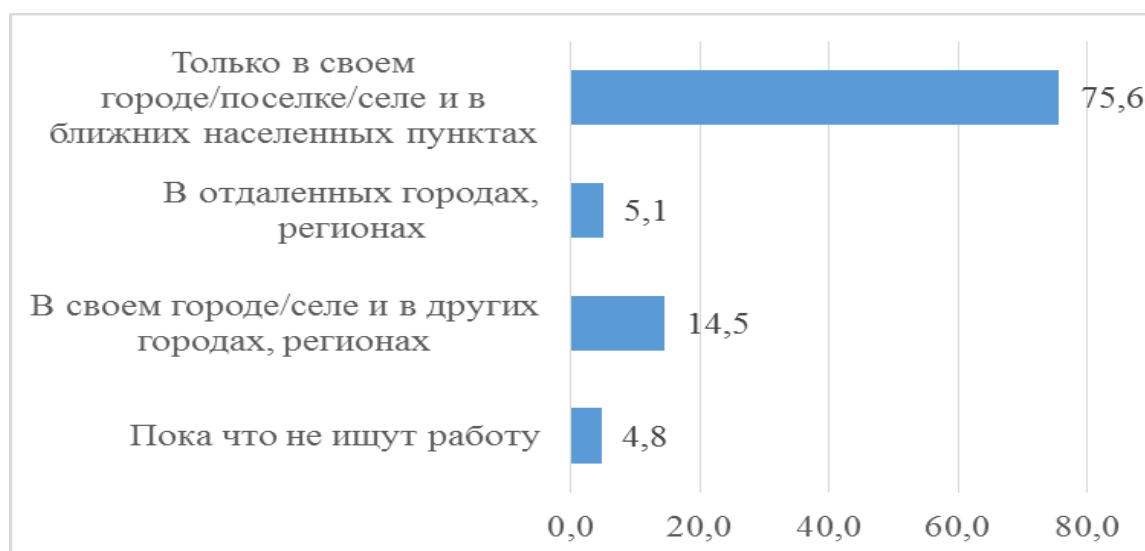


Рисунок 6 – Распределение ответов незанятых респондентов на вопрос «Где Вы ищете работу?», %

Тем респондентам, которые пытались искать работу только в своем и близлежащих населенных пунктах, задавался вопрос о причинах этого. Как видно из Рисунка 7, основной причиной является проблема переезда – отсутствие или дороговизна жилья (47%). На втором месте – семейные обстоятельства – ими руководствуется треть опрошенных. Каждому десятому респонденту кажется, что в отдаленных регионах трудно найти работу. Наконец, 5,7% опрошенных не знают, как искать работу в других городах. Еще десятая часть незанятых затруднилась с ответом на вопрос.



Рисунок 7 – Распределение ответов незанятых респондентов на вопрос «Почему Вы не ищете работу в других городах, регионах?», %

Если говорить о регионе поиска работы среди респондентов, которые отнесли себя к работающим, то, как показали результаты исследования, абсолютное большинство опрошенных искали работу в своем городе (поселке, селе) – 86,4%. В ближних городах и поселках искали работу 17,6% респондентов, а в отдаленных регионах – только 3,5%. Кроме того, стоит отметить, что ответ «за рубежом» не набрал статистически значимого числа наблюдений.

Размер населенного пункта, в котором проживает респондент, оказывает прямое влияние на место его поиска работы – чем он меньше, тем чаще опрошенные склонны искать работу за его пределами. Так, среди жителей крупных городов (свыше 500 000 жителей), только 5% ищущих работу за их пределами (3,2% в ближних населенных пунктах и 1,2% – в отдаленных). В города среднего размера доля тех, кто ищет работу в близлежащих поселениях выросла до 15,5%, в маленьких городах их уже четверть (24%), а в сельской местности более трети (36,4%).

Интересно отметить, что искать работу в отдаленных городах и регионах в наибольшей мере склонны в маленьких городах (8,3%), на втором месте средние (2,7%), на третьей – сельская местность (2,1%). Очевидно, что склонность к поиску работы в других населенных пунктах напрямую связана с обеспеченностью работой в населенном пункте их проживания, чем они крупнее, тем легче в них найти работу (Рисунок 8.).

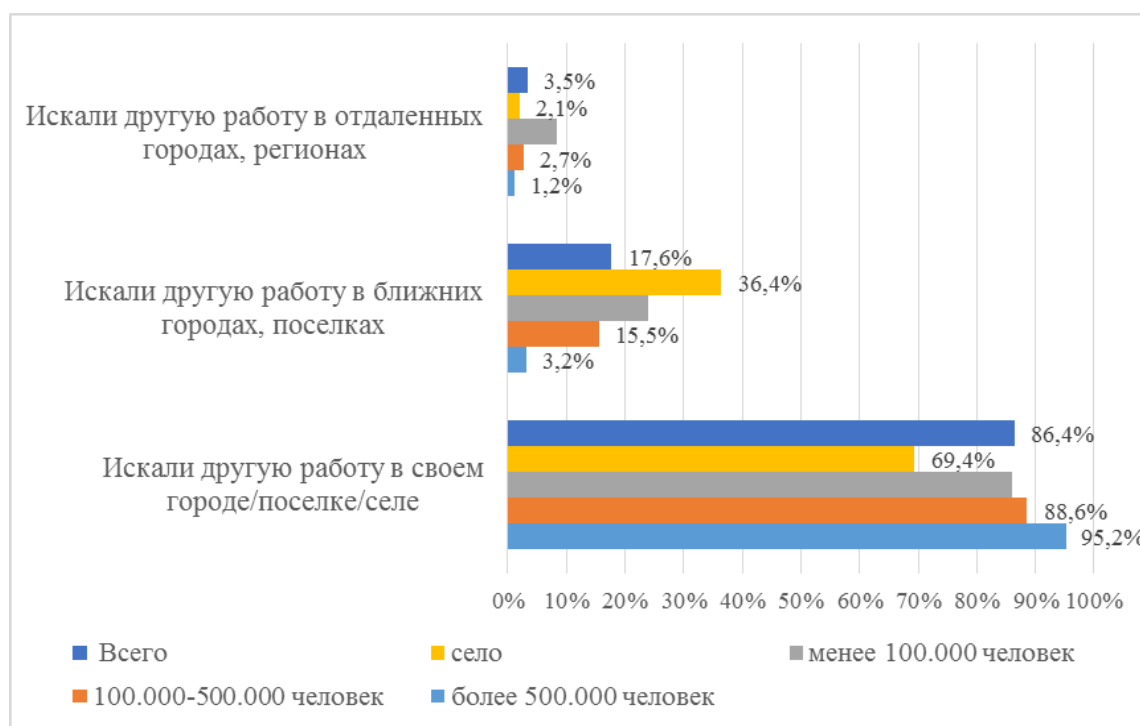


Рисунок 8 – Распределение ответов респондентов на вопрос «Где Вы искали другую работу?», по размеру населенного пункта, %

Наконец, всем респондентам, вне зависимости от их статуса занятости задавался ряд вопросов о регионе поиска работы как лично ими, так и всеми другими взрослыми членами домохозяйства. В первую очередь это коснулось расширения географии поиска работы за счет других, помимо места проживания респондентов, городов и регионов. Как видно из Рисунка 9, абсолютное большинство как респондентов, так и членов их семей (свыше 85% в обоих случаях), не пытались в последние два-три года искать работу где-либо в другом городе и не собираются этого делать в ближайшем будущем.

Среди оставшихся, основная доля опрошенных и взрослых членов их семей еще не пытались искать работу в других городах, но собираются сделать это (соответственно 86,8% и 85,3%). Пытались искать работу в других городах 4,2% респондентов, при этом более половины из них – 2,6% не смогли этого сделать. Таким образом, можно еще раз отметить, что как опрошенные, так и члены их семей предпочитают искать работу в городе, в котором они живут, а, следовательно, далее целесообразно рассмотреть вопрос о том, почему так происходит.

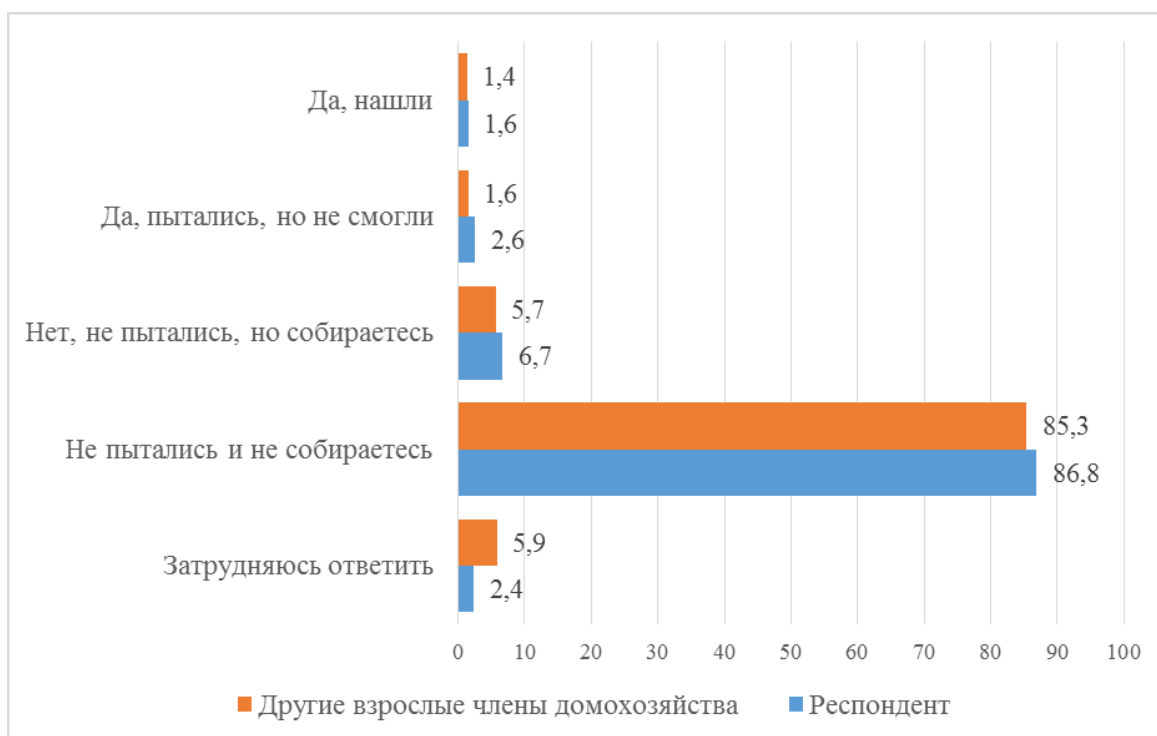


Рисунок 9 – Распределение ответов на вопрос «Пытались ли Вы найти более подходящую работу в другом городе? А другие взрослые члены Вашего домохозяйства (в возрасте от 15 лет и старше)?», %

Тем респондентами, которые говорили о том, что ни они, ни члены их семей не пытались искать работу в других городах, задавался вопрос о причинах этого. Как видно на Рисунке 10, менее трети опрошенных отметили, что имеющаяся работа полностью их устраивает (30,6%). Чаще всего отмечались семейные обстоятельства, которые не позволяют уехать в другой город (34,9%).

Каждый десятый, отвечавший на вопрос в отношении себя или взрослых членов домохозяйства, считает, что другие города не предоставляют возможностей для поиска подходящей работы.

Еще 8% респондентов посчитали, что для того, чтобы начать поиск работы в другом городе, необходимы связи, которых у них или членов их семьи нет. Наконец, в 3,2% случаев опрошенные говорили о нехватке образования, которое бы помогло в нахождении работы вне их города проживания.



Рисунок 10 – Распределение ответов на вопрос «Почему Вы/другие взрослые члены Вашего домохозяйства не пытались найти работу в другом городе?», %

Второй вопрос, который задавался респондентам относительно географии поиска работы, касался поиска в других странах как ими, так и взрослыми членами их домохозяйства (Таблица 12). Очевидно, что при низкой направленности на расширение области поиска работы даже до других городов России, активность в отношении поиска работы за границей оказалась гораздо ниже. Абсолютное

большинство (более 90%) опрошенных ответили в отношении себя и членов своих семей, что не искали и не собираются искать работу за рубежом.

Еще не пытались, но собираются попробовать поиск работы в других странах менее 5% принявших участие в опросе. Менее 1% респондентов предпринимали попытку найти работу за границей, но практически никому из них этого не удалось.

Таблица 12 – Распределение ответов на вопрос: «Пытались ли Вы найти более подходящую работу за границей? А другие взрослые члены Вашего домохозяйства (в возрасте от 15 лет и старше)?», %

Вариант ответа	Респондент	Другие взрослые члены домохозяйства
Да, уже нашли	0,1	0,2
Да, пытались, но не нашли	0,7	0,7
Нет, не пытались, но собираетесь	4,8	4,2
Не пытались и не собираетесь	92,2	90,0
Затрудняюсь ответить	2,2	4,9

Если говорить о причинах, по которым респонденты и взрослые члены их семей не пытались найти работу за рубежом, то, как видно из Рисунка 11, в трети (35,4%) случаев это происходит из-за личных обстоятельств, которые не позволяют уехать. 30% опрошенных полностью устраивает работа, которая у них уже есть. В 13,7% случаев респонденты отмечали отсутствие знания иностранного языка, еще в 12,3% – отсутствие связей, которые бы позволили найти работу. Реже всего опрошенные отмечали отсутствие необходимого уровня образования (8,2%).

Таким образом, можно отметить, что потенциальное желание найти работу за пределами региона своего проживания (как в других городах, так и за рубежом) оказывается гораздо выше, нежели реально предпринимаемые шаги, однако, совокупность факторов, которые, по мнению опрошенных, не позволят им найти работу в другом регионе, предотвращают их даже от попытки расширения географии поиска работы.



Рисунок 11 – Распределение ответов на вопрос «Почему Вы/другие взрослые члены Вашего домохозяйства не пытались найти работу за границей?», %

Еще одна возможность, позволяющая увеличить шансы при поиске работы – это смена профессии или специальности, по которой этот поиск осуществляется. Очевидно, что в первую очередь, эта возможность актуальна для людей, не имеющих работу в настоящее время, но желающих ее иметь, и, более того, находящихся в ее активном поиске.

Респондентов, отнесенных к незанятым и ищущих работу, просили ответить на вопрос, по какой специальности они ищут работу. Важно отметить, что более половины опрошенных не искали работу по конкретной специальности, поскольку согласны на любую вакансию (53,6%), что говорит о том, что для респондентов первично именно наличие работы для улучшения их положения, а также подтверждает вывод о сложности ее нахождения. Из оставшихся респондентов, ответивших на вопрос, чуть менее трети (31,3%) пытаются трудоустроиться по своей основной специальности, еще 7,3% по другой профессии. 4,6% не имеют профессии, специальности или ранее не работали, а 3% затруднились с ответом (Рисунок 12)

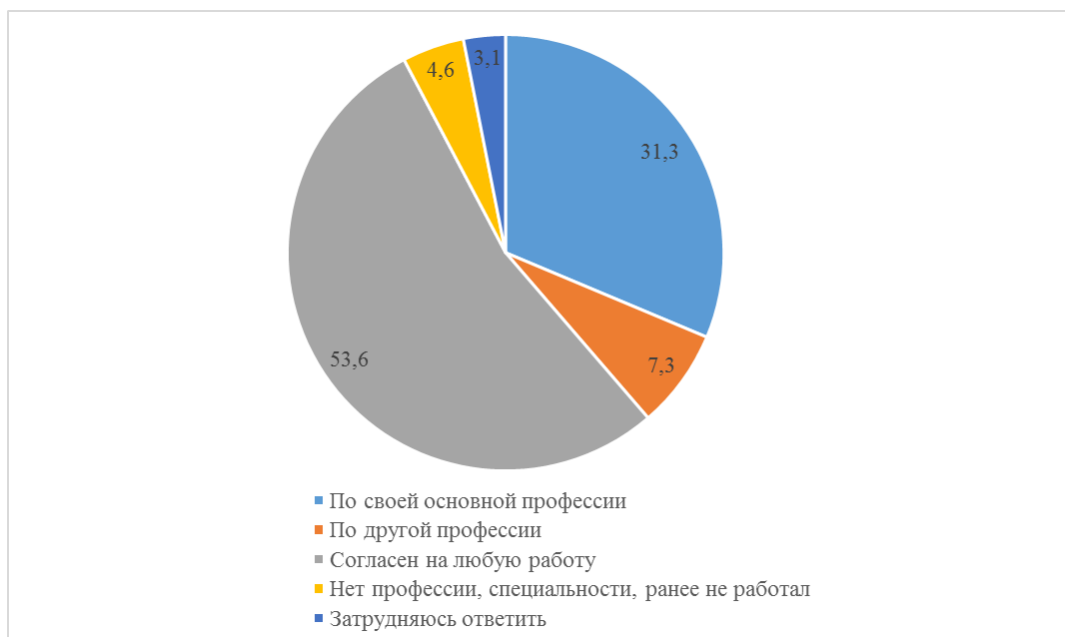


Рисунок 12 – Распределение ответов незанятых респондентов на вопрос «По какой специальности, профессии Вы ищете работу?», %

Перед изучением возможности смены специальности для всех респондентов и взрослых членов их домохозяйств, их спрашивали о предпринимаемых попытках найти работу по полученной ими специальности.

Как видно из Рисунка 13, абсолютное большинство как опрошенных (62,7%), так и взрослых членов их семей не пытались и не собираются искать работу, что хорошо коррелирует с результатами, полученными ранее.

Еще в отношении пятой части респондентов и 14% членов домохозяйства выбирался ответ «не работали последние три года». Среди оставшейся части опрошенных практически одинаковые доли респондентов отметили, что еще не пытались, но собираются искать работу по своей специальности, а также, что уже пытались это сделать, но не смогли. Нашли работу по полученной профессии или специальности по 3% как респондентов, так и членов их домохозяйств.

Доля тех, кто сумел найти работу по имеющейся специальности, повышается с повышением уровня образования (Таблица 13). Если среди людей без профессионального образования она составляет 1,6%, то среди респондентов с незаконченным высшим образованием и выше она вырастает до 3,9%. Также она выше среди мужчин (3,9%), чем среди женщин (2,5%), однако женщины чаще положительно отвечали в отношении других взрослых членов домохозяйства.



Рисунок 13 – Распределение ответов на вопрос «За последние два-три года пытались ли Вы найти более подходящую работу по той же профессии/специальности? А другие взрослые члены Вашего домохозяйства?», %

Таблица 13 – Распределение ответов на вопрос: «За последние два-три года пытались ли Вы найти более подходящую работу по той же профессии / специальности? А другие взрослые члены Вашего домохозяйства?», по уровню образования и полу респондента, %

Характеристики	Респондент		Другие члены домохозяйства	
	Да, нашли другую работу по той же профессии/ специальности	Пытались найти другую работу по той же профессии/ специальности	Да, нашли другую работу по той же профессии/ специальности	Пытались найти другую работу по той же профессии/ специальности
<i>Уровень образования респондента</i>				
Нет профессионального образования	1,6	7,2	2,9	4,7
Начальное/среднее профессиональное образование	3,3	8,7	3,2	5,2
Незаконченное высшее, высшее и т.д. профессиональное образование	3,9	6,2	3,1	3,5
<i>Пол респондента</i>				
Мужской	3,9	10,0	2,5	4,0
Женский	2,5	5,6	3,6	5,0

Тем принявшим участие в опросе, в чьих домохозяйствах кому-либо из членов семьи не удавалось найти работу по полученной специальности, хотя они пытались это сделать, задавался вопрос о причинах этого. Распределение ответов на этот вопрос представлено на Рисунке 14.

Около половины ответивших на вопрос (49,3%) отметили, что не смогли найти подходящую работу в своем населенном пункте. Интересно отметить, что, несмотря на такую высокую долю людей, не сумевших найти работу в регионе своего проживания, тем не менее, как было показано ранее, доля тех, кто пытается расширить географию поиска работы до других городов и, тем более стран, остается крайне низкой.

Чуть более 40% респондентов отметили, что им не хватило связей для того, чтобы найти работу по их специальности. И, наконец, 12,6% из них признались, что для этого им не хватило образования или квалификации.

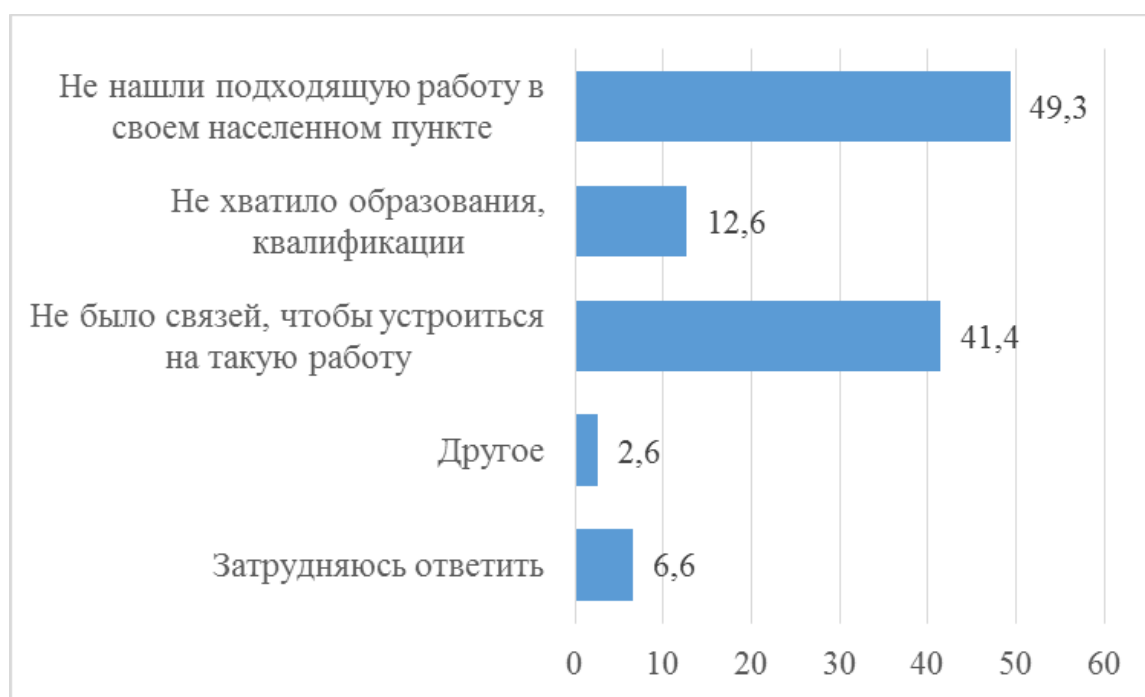


Рисунок 14 – Распределение ответов на вопрос «Почему Вам/другим членам Вашего домохозяйства не удалось поменять работу на более подходящую по той же профессии/ специальности?», %

Далее всем респондентам задавался вопрос о возможности смены сферы деятельности, в отношении их самих и членов их домохозяйства. Как видно из Рисунка 15, основная часть как опрошенных (64,9%), так и их взрослых домоладцев (69,7%), не пытались и не собираются искать работу по другой специальности или

по другой профессии, что, как уже отмечалось ранее, легко объяснимо высоким процентом среди них тех, кто в принципе не ищет работу.

Так же, как и в случае с поиском работы по специальности, в отношении пятой части опрошенных (20,3%) и 13% членов их семей выбирался ответ «не работали последние три года».

Представители оставшейся части ответивших на вопрос, чаще всего отмечали, что они и члены их семей еще не искали работу по другой специальности или профессии, но собираются это сделать – соответственно 6% и 4,8%. Доля тех, кто попытался найти работу, сменив сферу деятельности, но не нашел ее среди респондентов в два раза выше, чем тех, кто нашел ее таким образом – соответственно 3,7% и 1,8%, а среди членов их домохозяйств – в полтора раза: 2,2% и 1,4% соответственно.



Рисунок 15 – Распределение ответов на вопрос «Пытались ли Вы за последние два-три года найти более подходящую работу, сменив профессию/специальность, сферу деятельности? А другие взрослые члены Вашего домохозяйства?», %

Так же, как и в отношении поиска работы по полученной специальности, смена сферы деятельности легче всего дается людям, получившим неполное высшее, высшее и т.д. образование – среди них 2,1% нашли работу по новой профессии или специальности. Та же доля среди респондентов с начальным или средним

профессиональным образованием составляет уже 1,9%, а среди опрошенных без профессионального образования – только 1,1%.

Среди мужчин и женщин одинакова доля тех, кто нашел работу по другой специальности, но мужчины гораздо чаще делают попытку сделать это (6,3% против 5% среди женщин) (Таблица 14).

Таблица 14 – Распределение ответов на вопрос: «Пытались ли Вы за последние два-три года найти более подходящую работу, сменив профессию/специальность, сферу деятельности? А другие взрослые члены Вашего домохозяйства?», по уровню образования и полу респондента, %

Характеристики	Респондент		Взрослые члены домохозяйства	
	Да, нашли другую работу по другой профессии/специальности	Пытались найти другую работу по другой профессии/специальности	Да, нашли другую работу по другой профессии/специальности	Пытались найти другую работу по другой профессии/специальности
<i>Уровень образования респондента</i>				
Нет профессионального образования	1,1	3,5	1,1	2,6
Начальное/среднее профессиональное образование	1,9	4,5	1,8	2,3
Незаконченное высшее, высшее и т.д. профессиональное образование	2,1	2,8	1,2	1,9
<i>Пол респондента</i>				
Мужской	1,9	4,4	1,4	1,6
Женский	1,8	3,2	1,4	2,8

Наконец, респондентам, которые говорили о том, что они сами или взрослые члены их семей пытались, но не смогли найти работу по другой специальности или профессии, задавался вопрос о том, почему, по их мнению, им этого не удалось – результаты представлены на Рисунке 16. Как видно из данного рисунка, ситуация здесь несколько иная, чем в случае с поиском работы по полученной специальности. Так, чаще всего респонденты говорили о том, что для того, чтобы найти работу по

другому профилю, им, в первую очередь не хватило связей в более подходящей сфере (43,7%).

Чуть более трети респондентов и взрослых членов их домохозяйств не нашли для себя более подходящей сферы (35,2%), а каждый пятый опрошенный отмечал недостаток образования для смены сферы деятельности на более подходящую (22,5%), что хорошо коррелирует с выводом о том, что чем выше уровень образования респондента, тем проще ему найти работу по другой, более подходящей специальности.

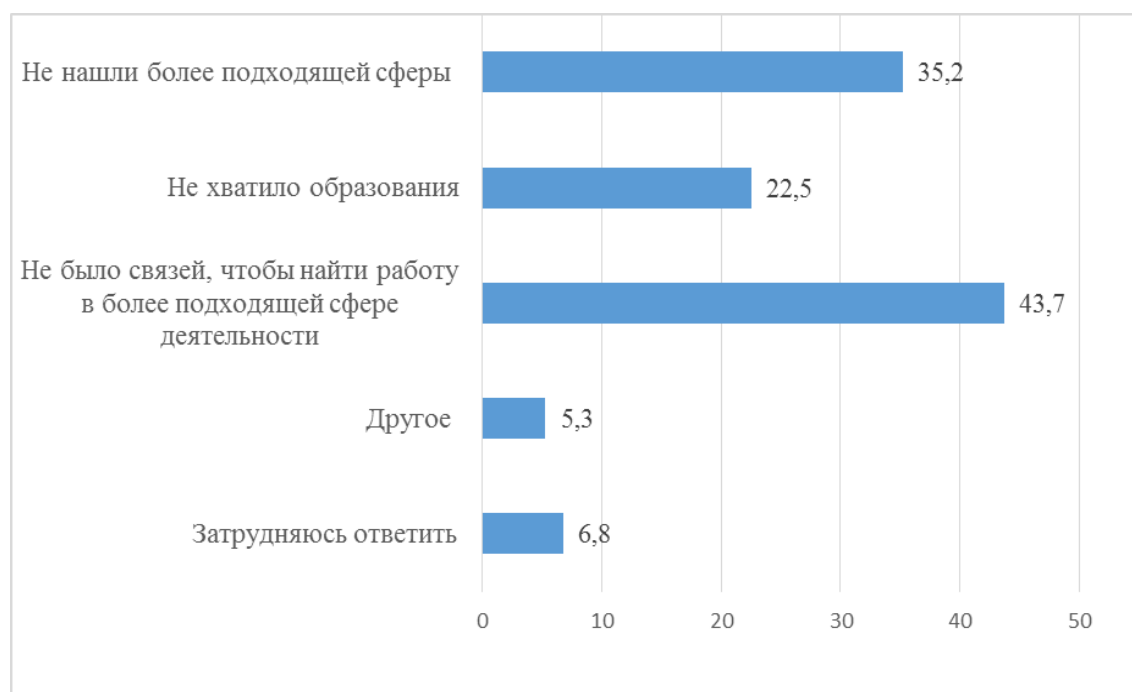


Рисунок 16 – Распределение ответов на вопрос «Почему Вам или другим членам Вашего домохозяйства не удалось поменять сферу деятельности на более подходящую?», %

Очевидно, что после анализа вопросов улучшения материального состояния респондентов и членов их семей, посредством использования механизмов рынка труда, а также самих этих механизмов, целесообразно понять, насколько эффективно они работают, то есть помогают ли они реально улучшить жизненную ситуацию.

В связи с этим респондентам задавали вопрос «Если Вы или другие взрослые члены Вашего домохозяйства меняли работу в течение последних двух-трех лет, то как это отразилось на материальном положении Вашего домохозяйства?». На Рисунке 17 представлено распределение ответов на этот вопрос, причем из анализа были изъяты ответы затруднившихся ответить, а оставшиеся были приняты за 100%.



Рисунок 17 – Распределение ответов на вопрос «Если Вы или другие взрослые члены Вашего домохозяйства меняли работу в течение последних двух-трех лет, то как это отразилось на материальном положении Вашего домохозяйства?», %

Итак, абсолютное большинство опрошенных и членов их семей не меняли работу в течение последних трех лет, и, следовательно, изменения в их материальном положении не касались рынка труда.

Среди оставшихся, каждый десятый опрошенный отметил, что материальное положение его домохозяйства никак не изменилось в связи со сменой места работы (10,2%). Уже улучшилось материальное положение в связи со сменой места занятости в 6,6% исследованных домохозяйств, а еще в 2,7% случаев опрошенные ожидают этого в ближайшее время. Также стоит отметить, что только 2,1% принявших участие в опросе посчитали, что положение их семьи ухудшилось за последнее время именно за счет смены работы ими или другими взрослыми. Таким образом, можно отметить в целом положительное влияние использования механизмов рынка труда на изменение материального положения.

Наконец, респондентов спрашивали о шагах, которые они и взрослые члены их домохозяйства собираются предпринять в течение ближайшего года для улучшения материального положения семьи (Таблица 15).

Таблица 15 – Распределение ответов на вопрос «Собираетесь ли Вы или другие взрослые члены Вашего домохозяйства в ближайший год предпринимать следующие действия, и если нет, то почему», %

Намерения	Да	Нет, так как:			Затрудняюсь ответить
		Нет необходимости/ не хотим	Нет времени на это	Нет доступа к таким каналам	
Найти новую работу по той же специальности	12,1	66,2	5,3	9,2	7,2
Приобрести новую специальность	6,2	69,6	8,4	9,0	6,8
Найти работу в другом населенном пункте	3,9	76,0	4,2	9,8	6,1
Найти работу за границей	1,1	76,7	2,8	14,1	5,3
Открыть собственное дело	2,5	70,6	3,1	16,4	7,4

Как видно из Таблицы 15, абсолютное большинство опрошенных не собираются предпринимать никаких действий. Тем не менее, среди тех, кто собирается предпринимать какие-либо шаги, чаще всего выбирался ответ «найти работу по той же специальности» – сделать это собираются 12,1% принявших участие в опросе и их домоладцев. Две трети респондентов (66,2%) не хотят этого делать или не видят в этом необходимости, у каждого десятого не доступа к нужным для этого каналам, а 5% не имеют на это времени.

Вторая по популярности мера для улучшения жизненной ситуации – приобретение новой, более подходящей специальности, сделать это собираются 6,2% опрошенных. Равные доли респондентов и членов домохозяйства (около 9%) не имеют для этого времени или связей, а для 70% в этом нет необходимости.

Ранее уже отмечалось, что респонденты и члены их семей редко склонны к поиску работы вне региона их проживания, так, только 5% из них планируют попытаться найти работу в другом населенном пункте, причем 4% планируют сделать это в пределах России, а 1% – за рубежом. Для 76% опрошенных необходимости в поиске работы в другом регионе нет. В то же время связей для нахождения работы в другом городе нет у 10% респондентов, а в другой стране – у 14% из них.

Наконец, открыть собственное дело планируют 2,5% опрошенных, 16,4% не планируют этого из-за отсутствия доступа к таким каналам, а 3,1% из-за отсутствия времени.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать несколько выводов. Во-первых, две трети опрошенных и членов их семей не предпринимали за последние два-три года никаких шагов, связанных с использованием механизмов рынка труда, для улучшения своего положения. Оставшиеся респонденты и члены их семей активно используют возможности рынка труда, включающие поиск работы, подработки, совместительство и разовые заработки. Основным критерий, предъявляемый к новой работе, даже потенциальной – более высокий размер заработной платы.

При поиске работы респонденты и члены семей чаще всего концентрируются на своем регионе проживания, причем основная причина для того, чтобы не расширять географию поиска – личные обстоятельства. Чаще поиск работы происходит по полученной специальности, хотя и для тех, кто ищет по своей специальности и для тех, кто пытается сменить сферу деятельности на более подходящую, шансы это сделать возрастают с ростом уровня полученного образования.

Среди тех, кто предпринимает шаги для улучшения положения семьи большинство отметили, что их положение не изменилось (52%), для трети респондентов (33,8%) положение улучшилось, а для 14% – ухудшилось. Наконец, среди действий, которые респонденты и члены их семей планируют предпринять для улучшения материального положения, на первом месте стоит поиск работы по полученной специальности, на втором – смена сферы деятельности, далее следует расширение географии поиска работы и открытие собственного дела.

3 Возможности и перспективы использования социального капитала

Говоря о социальном капитале в его институциональном понимании, стоит начать с того, что россияне в целом склонны скорее доверять людям в целом, чем не доверять им. Так, две трети (66,7%) респондентов полностью или скорее доверяют всем людям в целом, четверть (25,9%) полностью или скорее не доверяют людям, а 7,4% затрудняются дать определенный ответ на этот вопрос (см. Рисунок 18).

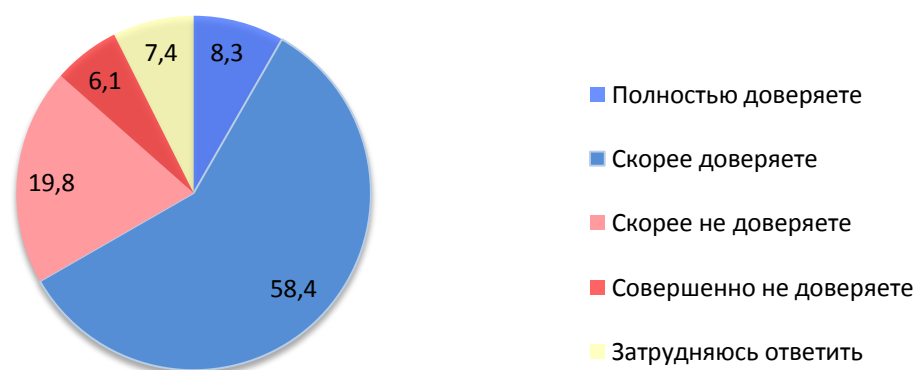


Рисунок 18 – Ответ на вопрос «Доверяете ли Вы людям в целом?», %

Если обратиться только к тем, кто дал определенный ответ на этот вопрос, то среди них 72,1% склонны доверять людям, а 27,9% не склонны. Это соотношение доверяющих и не доверяющих людям не показывает линейной зависимости от возраста, и минимальная доля доверяющих людям оказывается среди тех, кому от 41 до 50 лет (68,4%). Различия между жителями населенных пунктов разных типов также оказываются незначительными – в городах с численностью от 100 тыс. чел. доля доверяющих окружающим составляет 73,4%, а в городах с меньшей численностью населения и селах – 70,3%. Таким образом, уровень общего доверия «всем людям» в России не характеризуется поселенческой дифференциацией.

Более заметными оказываются различия, связанные с уровнем благосостояния домохозяйств – доверие к людям возрастает по мере роста интегрального уровня благосостояния от низкого к среднему, и затем сохраняется на уровне 75%. Таким образом, в современных российских условиях низкий уровень благосостояния связан с большей степенью недоверия людям, хотя и среди самого

неблагополучного населения большинство все же склонны доверять окружающим, чем не доверять им (см. Рисунок 19).

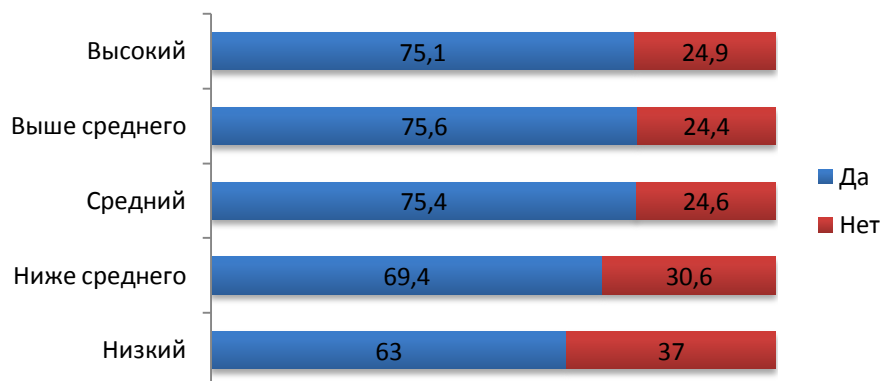


Рисунок 19 – Доверие людям в целом в зависимости от уровня благосостояния домохозяйств, %

Если же от доверия к людям в целом перейти к «ближнему кругу», то степень доверия возрастает по мере перехода от менее близких групп к более близким, что представляется вполне логичным. Так, доверяют друзьям 89,7% респондентов (однако полностью доверяют им только 33,4%), отдельно проживающим родственникам – 93,5% (при этом более половины – 53,9% – доверяют им полностью), а членам своего домохозяйства – 91,2% (при этом почти три четверти – 73,5% – испытывают к ним полное доверие) (см. Таблицу 16).

Таблица 16 – Доверие россиян представителям «ближнего круга», %

Степень доверия	Членам домохозяйства	Проживающим отдельно родственникам	Друзьям
Полностью доверяют	73,5	53,9	33,4
Скорее доверяют	17,7	39,6	56,3
Скорее не доверяют	0,9	3,5	5,4
Совершенно не доверяют	0,2	0,6	1,1
Затруднились ответить	7,7	2,4	3,8

Уровень доверия россиян органам власти не сильно зависит от того, о каком их уровне идет речь. Показательно, что около 14–15% затруднились ответить, доверяют ли они или нет органам федеральной, региональной и муниципальной власти. При этом полностью доверяют органам власти каждого из этих уровней не более 5% россиян, и еще около трети скорее доверяют им. Треть россиян скорее не доверяет органам власти, и 14–15% совсем не испытывает к ним доверия.

Несколько отличается картина доверия россиян Президенту – более половины населения (61,1%) доверяет ему, и только четверть (26,8%) испытывает недоверие (см. Таблицу 17).

Таблица 17 – Доверие россиян органам власти, %

Степень доверия	Органам гос. власти (Правительству, Государственной Думе)	Органам региональной власти	Органам муниципальной власти	Президенту России
Полностью доверяете	4,7	4,2	4,7	14,9
Скорее доверяете	33,9	32,1	32,3	46,2
Скорее не доверяете	33,9	34,1	33,1	17,4
Совершенно не доверяете	13,7	14,1	14,9	9,4
Затруднились ответить	13,8	15,5	15,0	12,1

Однако эти данные говорят только о формальном уровне институционального доверия, который может быть достаточно высоким, но при этом не совпадать с ощущением россиян относительно того, насколько те или иные общественные институты могут действительно оказать помощь лично им при возникновении у них такой необходимости. Поэтому далее мы обратимся к вопросу о том, на кого рассчитывают россияне в трудной жизненной ситуации и какие институты или группы, по их мнению, могли бы им помочь при возникновении такой ситуации (см. Таблицу 18).

Таблица 18 – Оценка вероятности получить помощь в трудной жизненной ситуации из различных источников, %

Источники получения помощи в трудной жизненной ситуации	Точно получат помощь	Может быть получат помощь	Не получат помощи	Затруд- нились ответить
От родственников	69,9	22,8	4,0	3,3
От друзей	43,1	44,9	6,8	5,2
От церкви	6,8	29,2	34,6	29,4
От людей, работающих в органах власти при официальном обращении	5,9	39,4	34,4	20,3
От социальных служб	4,4	35,3	37,6	22,7
От людей, работающих в органах власти при неофициальном обращении	2,6	30,5	43,3	23,6
От общественных организаций	2,4	28,7	43,3	25,6
От средств массовой информации, включая Интернет	2,0	25,8	43,9	28,3

Данные показывают, что при возникновении трудной жизненной ситуации россияне в наибольшей степени рассчитывают на помощь ближнего круга общения: около 70% уверены, что точно получают помощь от родственников (и еще 22,8%

считают, что может быть получат такую помощь); далее следует помощь друзей, на которую точно рассчитывают 43,1% населения (и еще 44,9% не отвергают такую возможность).

Оценивая возможности получения помощи от родственников и друзей, подавляющее большинство населения не затруднилось с ответом. Однако что касается оценки вероятности получить помощь в сложной жизненной ситуации от различных властных и общественных институтов, то здесь картина была качественно иной – более пятой части всех респондентов, оценивая эту вероятность, не смогли дать определенного ответа. Больше всего затруднившихся с ответом оказалось в отношении возможности получить помощь от церкви (29,4%), а также от средств массовой информации, включая Интернет (28,3%).

Даже если обратиться только к тем, кто дал определенный ответ на этот вопрос, видно, что с уверенностью россияне рассчитывают только на семью и друзей. В отношении же основных общественных и политических каналов значительная доля населения испытывает скепсис относительно возможности получения от них реальной помощи при такой необходимости: точно уверены, что могут рассчитывать на их помощь, лишь от 3% до 10% населения. И все же более половины населения считает, что, в случае трудной жизненной ситуации, есть некоторая возможность получить помощь от органов власти, причем при официальном обращении (56,8%), около половины верят в возможность получения помощи от социальных служб или от церкви (51,4% и 51,0%, соответственно). Что же касается таких каналов, как органы власти при неофициальном обращении, общественные организации и СМИ, включая Интернет, то более половины россиян уверены, что помощь через эти каналы оказана не будет (см. Таблицу 19).

Таблица 19 – Оценка населением вероятности получить помощь в трудной жизненной ситуации из различных источников, % от давших определенный ответ

Источники получения помощи в трудной жизненной ситуации	Точно или возможно получают помощь	Не получают помощи
От родственников	95,8	4,2
От друзей	92,8	7,2
От людей, работающих в органах власти при официальном обращении	56,8	43,2
От социальных служб	51,4	48,6
От церкви	51,0	49,0
От людей, работающих в органах власти при неофициальном обращении	43,3	56,7
От общественных организаций	41,8	58,2
От средств массовой информации, включая Интернет	38,8	61,2

Интересно оценить, насколько представления населения о возможности или невозможности получения помощи в сложной жизненной ситуации связаны с реальным опытом обращения к тем или иным каналам. В этой связи важно, прежде всего, выделить те домохозяйства, которые, по их самооценке, оказывались в трудной жизненной ситуации в течение последних двух-трех лет. Согласно данным, более трети российских домохозяйств (или отдельных их членов) считают, что оказывались в подобных ситуациях в последние годы – об этом сообщили 36,1%. При этом 17,7% оказывались в них неоднократно, а 18,4% – один раз.

Доля домохозяйств, имевших опыт пребывания в трудной жизненной ситуации, дифференцировалась в зависимости от уровня их благосостояния – чем выше он был, тем меньшая доля домохозяйств отмечала, что попадала в подобную ситуацию. Среди домохозяйств с низким уровнем благосостояния не имели опыта нахождения в сложной жизненной ситуации за последние два-три года менее половины (40,5%), в то время как среди домохозяйств с высоким уровнем благосостояния таких оказывалось три четверти (76,1%) (см. Рисунок 20).

Риск попадания в трудную жизненную ситуацию для домохозяйств различался также в зависимости от их демографического типа – относительно реже в такие ситуации в последние годы попадали супружеские пары, еще не имеющие детей (25,5%), а также одиноко проживающие в возрасте до 40 лет (30,0%). Среди остальных демографических типов домохозяйств доля испытавших нахождение в трудной жизненной ситуации в течение 2-3 лет до опроса составляла треть и более, достигая максимума среди одиноких родителей с детьми или детьми и другими родственниками (см. Рисунок 21).

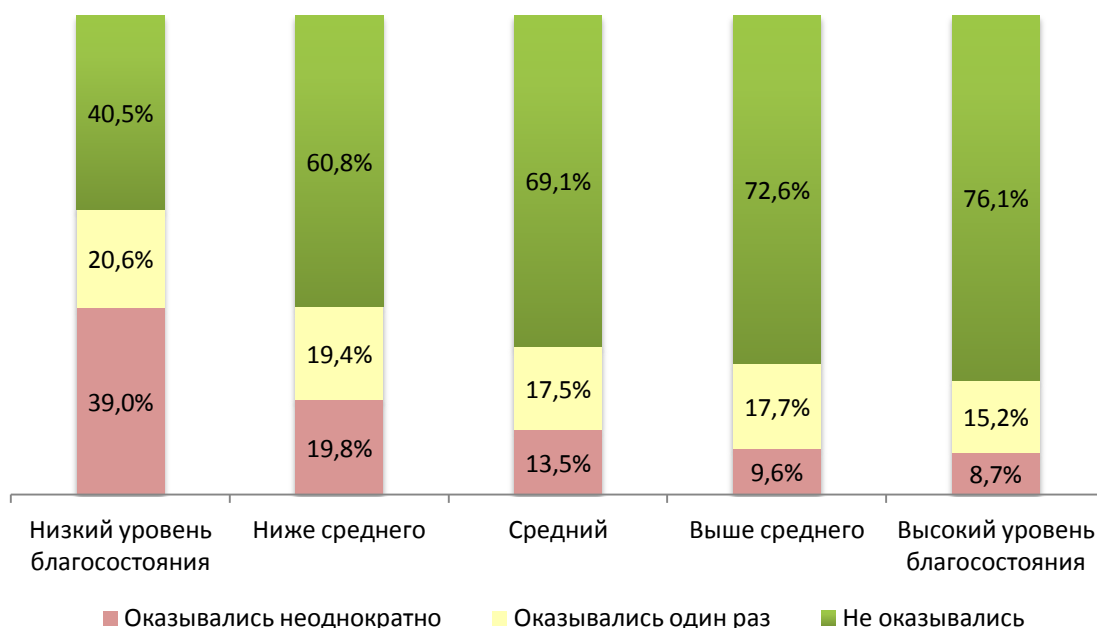


Рисунок 20 – Опыт попадания в трудную жизненную ситуацию в течение последних 2-3 лет среди домохозяйств с различным интегральным уровнем благосостояния, %

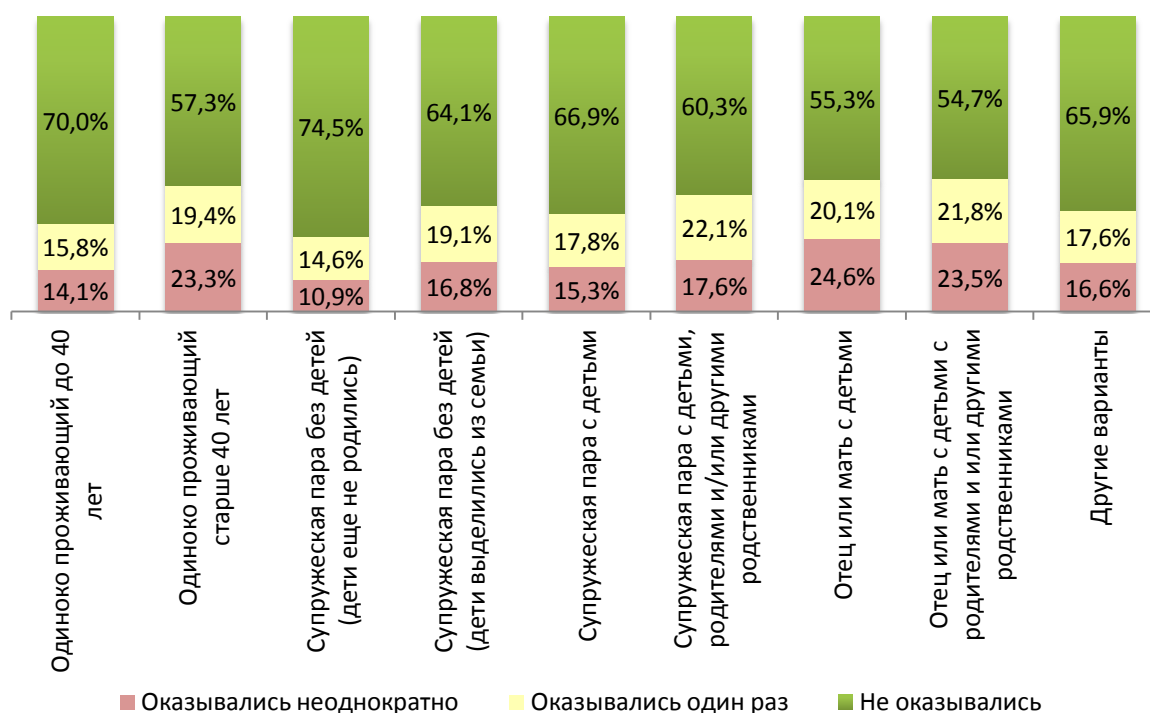


Рисунок 21 – Опыт попадания в трудную жизненную ситуацию в течение последних 2-3 лет среди домохозяйств различных демографических типов, %

Однако интерес представляет не столько анализ факторов попадания в трудную жизненную ситуацию, сколько возможности использования российскими

домохозяйствами имеющегося у них социального капитала для выхода из нее. Для того чтобы оценить роль этого ресурса, проанализируем, как успешность его использования в случае трудных жизненных ситуаций оценивается самими домохозяйствами.

Среди тех, кто когда-либо оказывался в сложной жизненной ситуации, картина использования ими различных компонент личного социального капитала, а также различных каналов выглядела следующим образом: чаще всего россияне обращались к родственникам и друзьям и в подавляющем большинстве случаев получали от них помощь. Что же касается обращений за помощью к различным институтам, то подавляющее большинство россиян не использует подобные каналы в случае возникновения сложной жизненной ситуации. При этом даже среди тех, кто все-таки пытался использовать эти каналы для получения помощи, случаи успеха преобладали отнюдь не всегда: так, среди обращавшихся к органам власти, в общественные организации и в СМИ, включая Интернет, более половины в итоге требуемой им помощи не получили (см. Таблицу 20).

Таблица 20 – Опыт обращения за помощью в трудной жизненной ситуации к различным каналам, %

Каналы	Обращались и получили помощь	Обращались и не получили помощи	Не обращались	Процент успешных обращений
К родственникам	62,7	3,6	33,7	95
К друзьям	46,7	6,7	46,6	87
К органам власти	6,5	10,7	82,8	38
В социальные службы	7,5	6,2	86,3	55
К церкви	5,8	2,7	91,5	68
В общественные организации	1,8	6,0	92,2	23
В СМИ и интернет	1,5	2,9	95,6	34

Что касается различий в использовании каналов получения помощи у домохозяйств, отличающихся уровнем благосостояния, то анализ показывает, что качественных различий между ними не наблюдается – все они приблизительно в равной степени обращались к тем или иным каналам за помощью, хотя домохозяйства с уровнем благосостояния, не достигающим среднего, несколько чаще обращались в социальные службы (17% при 12,1% среди домохозяйств со

средним уровнем благосостояния и 9% среди домохозяйств с уровнем благосостояния выше среднего).

Однако если говорить об успешности обращений за помощью, то, кроме социальных служб и церкви, все остальные каналы по факту использовались более эффективно домохозяйствами с более высоким уровнем благосостояния. Так, помощь от общественных организаций смогли получить 16% из обратившихся к ним домохозяйств с уровнем благосостояния ниже среднего и 32% домохозяйств с уровнем благосостояния выше среднего; для обращений в СМИ и интернет аналогичные доли составили 21% и 42%, соответственно, а для обращений в органы власти – 32% и 43%. Аналогичные тенденции касаются и помощи от «ближнего круга» россиян (см. Таблицу 21).

Таблица 21 – Процент успешных обращений за помощью в трудной жизненной ситуации к различным каналам у домохозяйств с различным интегральным уровнем благосостояния, %

Каналы	Низкий и ниже среднего	Средний	Выше среднего и высокий
К родственникам	92	96	98
К друзьям	82	90	93
К органам власти	32	38	43
В общественные организации	16	27	32
В социальные службы	56	55	50
В СМИ и интернет	21	38	42
К церкви	67	66	68

Полученные данные дают основания говорить о том, что эффективность использования социального капитала и различных каналов для выхода из трудных жизненных ситуаций различна и оказывается выше при наличии у домохозяйства и других типов ресурсов, в том числе экономических. Таким образом, социальный капитал более эффективно «работает» в связке с другими типами ресурсов, определяющих благосостояние в целом.

Результаты исследования говорят о том, что россияне рассчитывают и имеют положительный опыт получения помощи в основном от своего «ближнего круга» – родственников, друзей и знакомых. В этой связи наиболее актуальным для подробного анализа представляются вопросы о том, какой объем и тип социального капитала, связанного с возможностью получения ресурсов от своего «ближнего

круга», имеется у россиян, и как он дифференцирован в зависимости от их индивидуальных характеристик, а также о степени взаимности в использовании социального капитала населением.

Прежде всего, посмотрим, в решении каких вопросов россияне теоретически могут рассчитывать на помощь родственников и друзей, и как эти оценки различаются для разных типов домохозяйств.

Первый блок вопросов, в решении которых россияне теоретически могут использовать свой социальный капитал – это финансовые вопросы. Возможности населения при необходимости взять в долг различные суммы представлены в Таблице 22.

Таблица 22 – От кого россияне могли бы в случае необходимости получить реальную помощь в следующих вопросах, % (допускалось до двух ответов по каждому виду помощи; в анкете уточнялось, что имеются в виду родственники, не являющиеся членами домохозяйства)

Виды помощи	От родственников	От друзей, знакомых, коллег	Ни от кого	Затруднились ответить
Возможность взять в долг 5 тыс. рублей	71,9	48,4	15,6	4,2
Возможность взять в долг 25 тыс. рублей	50,7	29,1	34,6	7,7
Возможность взять в долг 100 тыс. рублей	19,0	9,1	65,1	12,0

Как видно из данных, возможности россиян по привлечению в случае необходимости денежных средств снижаются по мере роста требуемой суммы. Если подавляющее большинство россиян могут обратиться к представителям своего «ближнего круга» для того, чтобы взять в долг 5 тыс. рублей, и некоторые могут при этом рассчитывать как на помощь родственников, так и на помощь друзей и коллег, то при сумме в 25 тыс. рублей треть россиян уже не могут этого сделать, а при сумме в 100 тыс. рублей не помощь ближнего круга не могут рассчитывать уже две трети населения. Более того, по мере увеличения размера потенциально требуемой суммы возрастает доля тех, кто затруднился ответить на вопрос – что в данном контексте означает, скорее всего, невозможность реально получить подобную помощь от своего ближайшего окружения.

Однако в целом финансовая помощь, особенно в относительно небольших объемах, является, по всей видимости, наиболее доступным ресурсом, который россияне могут привлечь путем использования своего социального капитала. Еще один ресурс, который доступен относительно высокой доле россиян через имеющийся у них социальный капитал – это помощь в уходе за детьми и другими родственниками, на реальное получение которой могут рассчитывать 43,2% россиян. В основном в получении этого типа помощи население ориентируется, прежде всего, на родственников (Таблица 23).

Таблица 23 – От кого россияне могли бы в случае необходимости получить реальную помощь в следующих вопросах, % (допускалось до двух ответов по каждому виду помощи; в анкете уточнялось, что имеются в виду родственники, не являющиеся членами домохозяйства)

Виды помощи	От родственников	От друзей, знакомых, коллег	Ни от кого	Затруднились ответить
Помощь в уходе за детьми или другими родственниками	39,5	16,3	45,6	11,2

Что же касается роли социального капитала в решении других проблем, которые могут возникать у населения, а также в процессах социальной мобильности – то данные свидетельствуют о том, что для большинства населения эта его роль сегодня не велика. Помощь от родственников и знакомых, связанная с каналами социальной мобильности (трудоустройством или образованием), недоступна для более чем половины населения. Так, только 31,4% россиян считают, что могут рассчитывать на реальную помощь своего ближнего круга при поиске работы и трудоустройстве (при этом 23,6% отметили доступность для себя одного из каналов – либо помощь родственников, либо друзей, а 7,7% указали оба канала). Подчеркнем, что в этом случае население в большей степени рассчитывает на помощь друзей, знакомых и коллег, чем родственников – в отличие от ситуации с финансовой помощью.

Практически аналогичной является ситуация с помощью в поиске приработков (30% рассчитывают на такую помощь, причем 22,9% – на один из каналов и 7,1% – на оба). Что касается продвижения по карьерной лестнице, то в этом вопросе на реальную помощь могут рассчитывать уже только 12,1% населения

– остальные затруднились с ответом или сообщили, что не могут рассчитывать на это (Таблица 24).

Таблица 24 – От кого россияне могли бы в случае необходимости получить реальную помощь в следующих вопросах, % (допускалось до двух ответов по каждому виду помощи; в анкете уточнялось, что имеются в виду родственники, не являющиеся членами домохозяйства)

Виды помощи	От родственников	От друзей, знакомых, коллег	Ни от кого	Затруднились ответить
Помощь в трудоустройстве, поиске работы	13,7	25,3	58,0	10,6
Помощь в поиске приработков	11,1	26,0	58,6	11,4
Помощь в продвижении по карьерной лестнице	4,0	9,4	75,2	12,7

Еще в меньшей степени россияне обладают социальным капиталом, который мог бы способствовать в ситуациях, связанных с получением образования. Говоря об устройстве детей в хороший детский сад или хорошую школу, и тем более о поступлении в хороший вуз или о получении дополнительного образования, более 70% респондентов отмечали, что реальной помощи в этом вопросе они ни от кого получить не могут, и еще около 14% затруднились с ответом. В целом, на помощь в устройстве детей в детский сад могут рассчитывать 12,7% россиян, на помощь при поступлении в вуз – 8%, а на помощь при получении дополнительного образования – 8,4% (Таблица 25).

Таким образом, социальный капитал большинства россиян практически не может быть использован ими для доступов к каналам мобильности, которые могли бы привести к повышению их уровня благосостояния.

Таблица 25 – От кого россияне могли бы в случае необходимости получить реальную помощь в следующих вопросах, % (Допускалось до двух ответов по каждому виду помощи; в анкете уточнялось, что имеются в виду родственники, не являющиеся членами домохозяйства)

Виды помощи	От родственников	От друзей, знакомых, коллег	Ни от кого	Затруднились ответить
Помощь в устройстве детей в хороший детский сад или хорошую школу	5,7	9,1	72,9	14,4
Помощь в поступлении в хороший вуз	3,7	5,4	77,4	14,6
Помощь при получении дополнительного образования (поступление на курсы)	3,5	6,1	77,1	14,5

Существуют и иные виды помощи, для получения которых может быть востребован социальный капитал – так, например, определенные связи могут играть роль при необходимости доступа к хорошим медицинским специалистам или больницам. Судя по полученным данным, социальные связи такого рода, которые могут помочь эффективному взаимодействию со сферой здравоохранения, распространены в большей степени, чем связи, способствующие решению проблем в сфере образования – так, возможности получения помощи в доступе к врачам или больницам имеют, судя по самооценкам, почти 30% россиян (22,6% отметили один канал получения такой помощи, а 6,7% – оба канала).

Значительно ниже оказались показатели наличия социального капитала, связанного с возможностями доступа к должностным лицам и органам власти, которые могут способствовать в решении тех или иных проблем. Получить помощь такого рода от своего ближайшего окружения могут лишь 12,2% россиян (Таблица 26).

Наконец, еще одно потенциальное направление использования социального капитала – это привлечение его при необходимости географической мобильности. Однако доля россиян, которые обладают таким социальным капиталом, который мог бы помочь при переездах по России или за рубеж, оказывается достаточно мала – так, только 11,5% россиян могут рассчитывать на чью-то помощь при переездах по России и 6,4% – на помощь при переезде за рубеж (Таблица 27).

Таблица 26 – От кого россияне могли бы в случае необходимости получить реальную помощь в следующих вопросах, % (допускалось до двух ответов по каждому виду помощи; в анкете уточнялось, что имеются в виду родственники, не являющиеся членами домохозяйства)

Виды помощи	От родственников	От друзей, знакомых, коллег	Ни от кого	Затруднились ответить
Помощь в доступе к хорошим медицинским специалистам, врачам, устройство в хорошую больницу	17,3	18,7	59,7	11,0
Содействие в доступе к должностным лицам, органам власти, от которых зависит решение Ваших проблем	4,9	9,1	74,1	9,1

Таблица 27 – От кого россияне могли бы в случае необходимости получить реальную помощь в следующих вопросах, % (допускалось до двух ответов по каждому виду помощи; в анкете уточнялось, что имеются в виду родственники, не являющиеся членами домохозяйства)

Виды помощи	От родственников	От друзей, знакомых, коллег	Ни от кого	Затруднились ответить
Помощь при необходимости переезда в другой населенный пункт в России	8,1	7,7	75,1	13,4
Помощь при необходимости переезда за рубеж	4,2	4,3	79,3	14,3

Получив общую картину имеющегося у россиян социального капитала в различных сферах, попробуем оценить его общий объем и степень дифференциации в зависимости от различных характеристик домохозяйств. Для оценки общего объема социального капитала, которым обладало домохозяйство, были построены вспомогательные индексы, отражающие количество видов помощи, которое домохозяйство, согласно самооценкам, могло получить от родственников и от знакомых, друзей, коллег. Инструментарий исследования включал 14 различных оцениваемых типов помощи, которые представлены выше (в Таблицах 22-27), каждому из которых было присвоен равный вес. Исключение составили три вопроса

о возможности получения заемных средств различного объема, так как они частично пересекались между собой (так, те, кто могли получить в долг 25 тыс. руб., могли, естественно, получить и 5 тыс. рублей). Для большей корректности при расчете общего количества доступных видов помощи использовался только один индикатор из трех, оценивающих возможности занять определенную сумму денег – возможность взять в долг 25 тыс. руб. Таким образом, величина каждой из компонент социального капитала (связанной с родственниками или другими представителями ближнего круга) могла составить от 0 до 12 для каждого домохозяйства. Распределение этих компонент по населению в целом, а также средние значения этих показателей представлены в Таблице 28.

Таблица 28 – Показатели различных компонент социального капитала, %

Кол-во видов помощи	Доступно от родственников	Доступно от друзей, знакомых и коллег
0	32,0	42,1
1	26,7	19,6
2	18,1	12,6
3	9,2	9,0
4	6,0	6,5
5	3,5	3,6
6	1,8	2,2
7	0,9	1,6
8	0,5	1,1
9	0,5	0,8
10	0,2	0,4
11	0,2	0,3
12	0,3	0,3
Среднее	1,7	1,7
Медиана	1	1

Как видно из таблицы, в целом для населения характерно наличие только одного или двух видов доступной им реальной помощи от родственников или друзей и знакомых (причем виды этой помощи могут не дополнять друг друга, а пересекаться между собой – так, часть населения может одолжить 25 тыс. рублей как у родственников, так и у друзей или знакомых). Особо надо обратить внимание на то, что почти треть домохозяйств не могут получить никакой реальной помощи от родственников, а 42,1% не могут ни в каких вопросах рассчитывать на помощь друзей и знакомых.

Для расчета интегрального индекса социального капитала для каждого вида помощи учитывалось наличие возможности ее получения независимо от источника – т.е. один балл присуждался как при ответах о возможности получения конкретного типа помощи только от родственников или только от друзей, так и при ответе о том, что получение реальной помощи доступно через оба этих канала. Таким образом, интегральный показатель социального капитала также мог принимать значения от 0 до 12 баллов. Его распределение по населению в целом представлено в Таблице 29.

Таблица 29 – Интегральный показатель социального капитала, %

Кол-во видов помощи, доступных через ближайшее окружение	%
0	24,0
1	21,5
2	14,2
3	10,3
4	8,8
5	6,6
6	4,8
7	3,1
8	2,3
9	1,6
10	0,9
11	0,6
12	1,2
Среднее	2,6
Медиана	2

Итак, в целом, ближайшее окружение россиян позволяет им в случае необходимости получить от 2 до 3 видов различной помощи. При этом четверть россиян, судя по полученным результатам, не имеют вообще никакого социального капитала (и даже наиболее распространенная среди населения в целом возможность взять в долг 5 тыс. рублей, не входящая в расчет итогового индекса, доступна лишь около 40% из них).

Посмотрим, как связаны показатели совокупного объема социального капитала с интегральным уровнем благосостояния домохозяйств. Данные показывают, что количество видов доступной реальной помощи заметно различается в домохозяйствах с разным уровнем благосостояния: с ростом уровня благосостояния растет и количество доступных типов помощи. Так, в наименее обеспеченных домохозяйствах среднее значение этого показателя составляет 1,4, а медианное – 1, в

то время как среди домохозяйств с высоким уровнем благосостояния эти показатели достигают значений 4,5 и 4 из 12, соответственно (см. Рисунок 22).

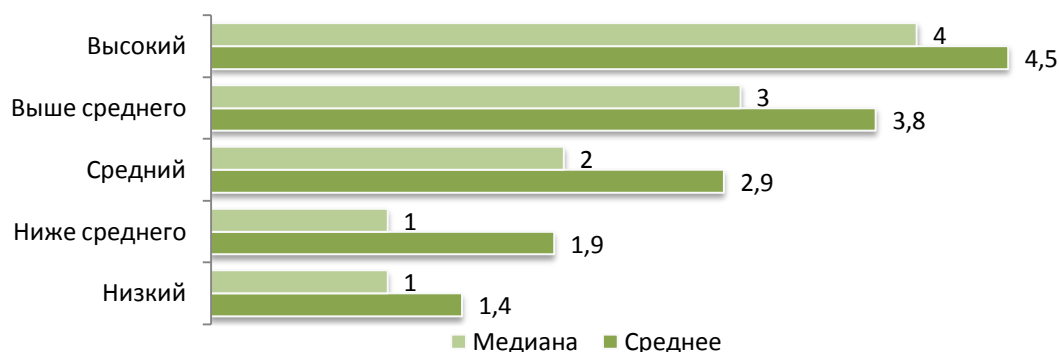


Рисунок 22 – Интегральные показатели социального капитала у домохозяйств различного уровня благосостояния, %

Если же рассмотреть отдельно компоненты социального капитала, связанные с помощью со стороны родственников и помощью со стороны друзей и знакомых, можно заметить, что рост этих показателей по мере увеличения уровня благосостояния происходит неравномерно – так, в домохозяйствах с низким уровнем благосостояния и благосостоянием ниже среднего россияне в большей степени могут полагаться на реальную помощь родственников, чем на помощь друзей и знакомых. На уровне домохозяйств со средним уровнем благосостояния эта тенденция меняется, и особенно большой разрыв характерен для домохозяйств с высоким уровнем благосостояния – для них большее количество видов помощи доступно через друзей, знакомых и коллег, а не родственников (средние значения этих показателей составляют 3,4 и 2,5) (см. Рисунок 23).

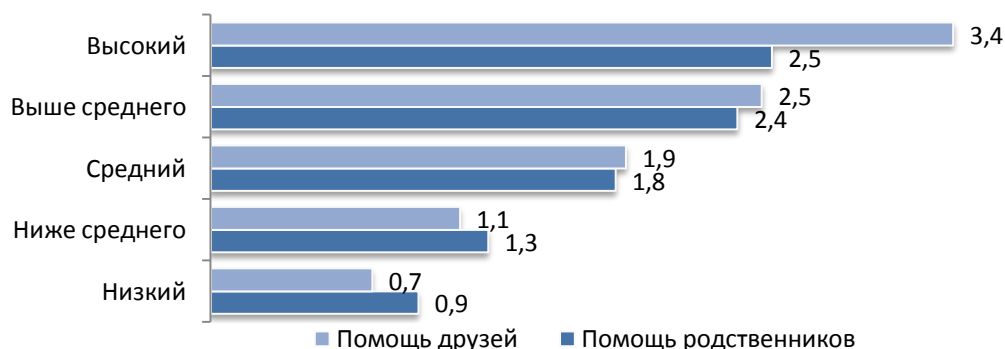


Рисунок 23 – Компоненты социального капитала у домохозяйств различного уровня благосостояния, %

Интересно посмотреть, влияет ли на возможность получения помощи от своего ближайшего окружения тип поселения, в котором проживает домохозяйство. Данные показывают, что средние значения показателей различаются в разных типах поселений, однако эта зависимость не носит линейного характера. Наиболее высокие показатели доступной через ближний круг помощи у жителей населенных пунктов с численностью населения от 100 до 500 тыс. человек (Таблица 30).

Таблица 30 –Социальный капитал домохозяйств, проживающих в различных типах населенных пунктов, %

Размер населенного пункта	Помощь родственников	Помощь друзей	Интегральный показатель социального капитала
Более 500 тыс. чел.	1,5	1,7	2,5
100 – 500 тыс. чел.	2,0	1,9	3,1
Менее 100 тыс чел.	1,7	1,7	2,7
Село	1,6	1,4	2,3

Остановимся также на различиях в объеме социального капитала у домохозяйств разного демографического типа. Эти различия оказались достаточно заметными: наибольшим объемом социального капитала характеризуются одиноко проживающие в возрасте до 40 лет (причем в их структуре капитала большее значение имеет помощь друзей, чем родственников), супружеские пары с детьми (для которых тоже больше значима возможность обратиться к друзьям) и супружеские пары с детьми и другими родственниками (для которых компоненты социального капитала, связанные с помощью от родственников и от друзей и знакомых, совпадают). Минимальное значение интегрального показателя социального капитала оказалось характерным для одиноко проживающих старше 40 лет (см. Таблицу 31).

Таблица 31 – Социальный капитал домохозяйств различных демографических типов, %

Демографический тип домохозяйства	Помощь родственников	Помощь друзей	Интегральный показатель социального капитала
Одинок проживающий до 40 лет включительно	1,9	2,3	3,3
Одинок проживающий старше 40 лет	1,1	0,9	1,6
Супружеская пара без детей (дети еще не родились)	1,8	2,0	2,9
Супружеская пара без детей (дети выделились из семьи)	1,4	1,1	2,0
Супружеская пара с детьми	2,0	2,2	3,3
Супружеская пара с детьми, родителями и /или другими родственниками	2,1	2,1	3,3
Отец или мать с детьми	1,6	1,8	2,8
Отец или мать с детьми с родителями и/ или другими родственниками	1,6	1,5	2,6
Другие варианты	1,8	1,7	2,7

Однако до сих пор речь шла о *потенциальной* возможности получить реальную помощь в случае такой необходимости. В этом случае оценки респондентов могут быть несколько смещены, так как они могут переоценивать (или, наоборот, недооценивать) возможности получить реальную помощь от своего ближнего окружения. Поэтому далее мы обратимся к анализу данных о реальных практиках получения помощи со стороны родственников или знакомых за последние 12 месяцев до опроса, используя для этого те же типы помощи. Как видно из данных, для подавляющего большинства респондентов все виды помощи, которые они могли потенциально получить или не получить от родственников и друзей, в последние 12 месяцев, согласно их самооценке, им не требовались. Наиболее высока была востребованность в небольшой финансовой помощи – о наличии в течение предыдущего до опроса года необходимости взять в долг 5 тыс. рублей упомянули 37,8% опрошенных, 25 тыс. рублей – 21,7%, а в значительной финансовой помощи – необходимости одолжить 100 тыс. рублей – нуждались уже только 8% россиян. Несколько более востребованными, чем другие виды помощи, являлись также те ее виды, которые были связаны со здоровьем и работой, а также помощью в уходе за

детьми или другими родственниками – так, в обеспечении доступа к хорошим врачам и больницам в течение года до опроса нуждались 18,9% населения, в помощи в уходе за детьми и другими родственниками – 17,2%, в помощи в поисках приработков – 15%, помощи в трудоустройстве – 13,1%.

В решении каких вопросов россиянам мог помочь имеющийся у них социальный капитал? Судя по полученным данным, россияне в целом достаточно успешно используют свой социальный капитал для решения ряда проблем. Так, подавляющее большинство нуждавшихся в этом получили помощь в уходе за детьми или другими родственниками (86,6%). Более двух третей россиян из тех, кто нуждался в этом, в течение последнего года успешно решили проблемы, связанные с получением в долг суммы в 5 или 25 тыс. руб. (86,0% и 67,3%, соответственно). Две трети россиян (66,7%) из тех, кто сталкивался с такой необходимостью, получили помощь от друзей или родственников в доступе к хорошим медицинским специалистам. Наконец, более половины из нуждавшихся в помощи при поиске приработков тоже смогли успешно решить эту проблему с привлечением социального капитала (52%). Практически аналогичная доля успешных исходов была характерна и для решения проблемы устройства детей в хороший детский сад или школу, однако с этой проблемой в целом в течение последнего года сталкивалась лишь небольшая доля россиян – только 4%, судя по данным, нуждались в помощи при решении подобной проблемы.

Одновременно с этим, существует и ряд проблем, в решении которых социальный капитал большинства российских домохозяйств оказывается неэффективным. Так, при запросе на содействие в доступе к нужным должностным лицам и органам власти использование социального капитала оказывается успешным только в 45,3% случаев. Помощь в поиске работы получают от родственников и знакомых 42,0% из нуждающихся в ней; помощь, связанную с получением высшего или дополнительного образования – 37,9%. Схожая доля (38,8%) характеризует степень успешного использования помощи родственников и знакомых при необходимости взять в долг крупную сумму (100 тыс. рублей). Наконец, менее трети россиян получают нужную им помощь от родственников и знакомых в решении вопросов, связанных с продвижением по карьерной лестнице, а также при переездах по России и тем более – за границу (см. Таблицу 32).

Таблица 32 – Получение помощи от родственников или знакомых за последние 12 месяцев, %

Виды помощи	Да, получали	Нет, хотя помощь была нужна	Необходимости в такой помощи не было	Затрудняюсь ответить	% получавших такую помощь среди тех, кому она была нужна
Возможность взять в долг 5 тыс. рублей	32,5	5,3	60,0	2,2	86,0
Возможность взять в долг 25 тыс. рублей	14,6	7,1	75,5	2,8	67,3
Возможность взять в долг 100 тыс. рублей	3,1	4,9	88,3	3,7	38,8
Помощь в уходе за детьми или другими родственниками	14,9	2,3	79,5	3,3	86,6
Помощь в трудоустройстве, поиске работы	5,5	7,6	83,2	3,7	42,0
Помощь в поиске приработков	7,8	7,2	81,3	3,7	52,0
Помощь в продвижении по карьерной лестнице	1,8	4,2	89,5	4,5	30,0
Помощь в устройстве детей в хороший детский сад или хорошую школу	2,1	1,9	91,6	4,4	52,5
Помощь в поступлении в хороший вуз	1,1	1,8	92,7	4,4	37,9
Помощь при получении дополнительного образования (поступление на курсы)	1,1	1,8	92,8	4,3	37,9
Помощь в доступе к хорошим медицинским специалистам, врачам, устройству в хорошую больницу	12,6	6,3	77,3	3,8	66,7
Содействие в доступе к должностным лицам, органам власти, от которых зависит решение Ваших проблем	2,4	2,9	90,2	4,5	45,3
Помощь при необходимости переезда в другой населенный пункт в России	0,5	1,1	94,2	4,2	31,3
Помощь при необходимости переезда за рубеж	0,2	0,9	94,7	4,2	18,2

Дать интегральную оценку успешности использования социального капитала для решения возникающих проблем в домохозяйствах с различным уровнем

благополучия представляется сложным, так как по разным проблемам для них заметно различалась доля нуждающихся в привлечении социального капитала для их решения (инструментарий исследования не позволял при этом разделить тех, кто вообще не сталкивался с проблемами такого рода и тех, кто не нуждался в помощи родственников и знакомых при ее решении). Если говорить в целом, то не сталкивались с необходимостью решения ни одной из 14 перечисленных выше проблем через привлечение своих родственников или знакомых 36,7% респондентов из домохозяйств с интегральным уровнем благополучия, не достигающим среднего уровня, 44,9% домохозяйств со средним уровнем благополучия и 48,3% домохозяйств с уровнем благополучия выше среднего и высоким. Определенные различия между домохозяйствами с различным уровнем благополучия при этом можно проследить в отношении успешности использования своего социального капитала для решения тех или иных вопросов (Таблица 33).

Таблица 33 – Успешное получение помощи от родственников или знакомых за последние 12 месяцев, % от нуждавшихся в каждом из видов помощи

Виды помощи	Уровень благополучия домохозяйства		
	Низкий и ниже среднего	Средний	Выше среднего и высокий
Возможность взять в долг 5 тыс. рублей	80,2	92,6	93,9
Возможность взять в долг 25 тыс. рублей	52,0	78,4	87,7
Возможность взять в долг 100 тыс. рублей	18,1	48,0	64,7
Помощь в уходе за детьми или другими родственниками	83,1	89,7	91,3
Помощь в трудоустройстве, поиске работы	29,7	44,4	62,8
Помощь в поиске приработков	39,3	57,9	70
Помощь в продвижении по карьерной лестнице	14,4	27,3	50,8
Помощь в устройстве детей в хороший детский сад или хорошую школу	31,5	62,9	67,8
Помощь в поступлении в хороший вуз	18,8	38,2	53,4
Помощь при получении дополнительного образования (поступление на курсы)	15,4	47,6	54,5
Помощь в доступе к хорошим медицинским специалистам, врачам, устройстве в хорошую больницу	56,2	71,9	80,9
Содействие в доступе к должностным лицам, органам власти, от которых зависит решение Ваших проблем	30,8	49,0	60,4
Помощь при необходимости переезда в другой населенный пункт в России	29,7	27,8	26,3
Помощь при необходимости переезда за рубеж	17,1	13,2	25

Социальный капитал домохозяйств с уровнем благосостояния ниже среднего позволяет им более чем в половине случаев успешно решать вопросы, связанные с привлечением небольшой по размерам финансовой помощи, помощи с уходом за детьми и другими родственниками, а также помощи в доступе к хорошим медицинским специалистам и учреждениям. Для домохозяйств со средним уровнем благосостояния этот список расширяется также за счет успешного использования социального капитала для устройства детей в хороший детский сад или школу, а также для поиска приработков. Среди домохозяйств с уровнем благосостояния выше среднего или высоким, социальный капитал, вдобавок к уже перечисленному, позволяет более чем в половине случаев успешно решать и другие проблемы – получать крупные займы (100 тыс. рублей), получать помощь в трудоустройстве и продвижении по карьерной лестнице, получении образования (как высшего, так и дополнительного), а также иметь доступ к должностным лицам и органам власти, от которых зависит решение проблем.

Таким образом, качество имеющегося у россиян социального капитала, отражающееся в возможности с его помощью привлечь востребованные ресурсы или получить помощь в решении определенных проблем, заметно различается в зависимости от уровня благосостояния. Сложно однозначно сказать, является ли определенный уровень социального капитала необходимым ресурсом для роста благосостояния, и, следовательно, одним из ключевых факторов социальной стратификации современного общества, или же, по мере роста благосостояния, он начинает накапливаться быстрее и использоваться эффективнее. Скорее всего, имеет место быть взаимозависимость этих процессов. В любом случае, наличие связи между уровнем благосостояния и объемом и структурой имеющегося социального капитала однозначно находит подтверждение на эмпирических данных.

Обратимся теперь к анализу проблематики объема и структуры имеющегося у российских домохозяйств социального капитала с другой стороны, рассмотрим вопрос о том, какого рода помощь они сами готовы при необходимости оказать своим родственникам или друзьям и знакомым (Таблица 34).

Таблица 34 – Возможность домохозяйств при необходимости оказать различные виды помощи родственникам или знакомым, % (допускалось два ответа в каждой строке)

Виды помощи	Родственникам, не являющимся членами Вашего домохозяйства	Друзьям, знакомым, коллегам	Никому	Затруднились ответить
Возможность дать в долг 5 тыс. рублей	65,0	46,8	26,5	4,3
Возможность дать в долг 25 тыс. рублей	39,7	24,1	50,0	7,8
Возможность дать в долг 100 тыс. рублей	13,0	6,0	76,2	9,9
Помощь в уходе за детьми или другими родственниками	44,9	25,0	44,4	7,5
Помощь в трудоустройстве, поиске работы	13,7	15,1	70,4	9,9
Помощь в поиске приработков	11,5	14,1	72,3	10,2
Помощь в продвижении по карьерной лестнице	2,9	3,5	85,2	10,0
Помощь в устройстве детей в хороший детский сад или хорошую школу	4,1	3,5	84,7	9,9
Помощь в поступлении в хороший вуз	2,7	2,2	86,9	9,6
Помощь при получении дополнительного образования (поступление на курсы)	2,4	2,7	86,9	9,5
Помощь в доступе к хорошим медицинским специалистам, врачам, устройство в хорошую больницу	9,6	8,5	79,2	9,2
Содействие в доступе к должностным лицам, органам власти, от которых зависит решение Ваших проблем	2,9	2,9	85,9	10,0
Помощь при необходимости переезда в другой населенный пункт в России	6,0	5,0	83,1	9,7
Помощь при необходимости переезда за рубеж	3,2	2,6	85,8	10,4

Как видим, своим возможности оказания той или иной помощи родственникам или знакомым россияне оценивают невысоко. Наибольшая степень готовности оказать такой вид помощи характерна для небольших финансовых займов – 65% готовы при необходимости одолжить 5 тыс. руб. родственникам и 46,8% – друзьям или знакомым. Если говорить о более высокой сумме – 25 тыс. руб. – то эти доли снижаются до 39,7% и 24,1%, соответственно. По сравнению с другими типами помощи, в относительно большей степени распространена также готовность предоставить уход за детьми и родственниками (44,9% могут оказать

такую помощь родственникам и 25% – друзьям, знакомым или коллегам). Далее следуют виды помощи, связанные с трудоустройством и приработками, однако их готовы оказать уже не более 15% россиян. Возможность оказать остальные виды помощи своим родственникам или друзьям россияне отмечают еще реже.

В среднем, россияне готовы оказать 2,2 вида помощи из 14 перечисленных своим родственникам и 1,6 – друзьям и знакомым. Медианные значения составили 2 и 1 вид помощи, соответственно. Различие этих значений свидетельствует о том, что при ответе на эти вопросы респонденты учитывали не только наличие у них фактической возможности оказать те или иные виды помощи, но и готовность прикладывать к этому усилия – что отразилось в большем объеме помощи, потенциально доступной для их родственников по сравнению с друзьями.

Важно, что возможность и готовность оказывать помощь представителям своего «ближнего круга» тоже заметно дифференцировалась в зависимости от уровня благосостояния домохозяйств. Для домохозяйств с наиболее низким уровнем благосостояния характерной была ситуация невозможности оказания какой-либо помощи вообще, в то время как среди наиболее благополучных домохозяйств медианные значения количества видов помощи, которые они готовы были оказать, составило 4 для родственников и 3 – для друзей (Таблица 35).

Таблица 35 – Возможность домохозяйств различного уровня благосостояния при необходимости оказать различные виды помощи родственникам или знакомым, среднее и медианное значение (из 14 возможных)

Уровень благосостояния домохозяйств	Среднее		Медиана	
	Помощь родственникам	Помощь друзьям	Помощь родственникам	Помощь друзьям
Низкий	0,9	0,6	0	0
Ниже среднего	1,5	1,0	1	0
Средний	2,5	1,8	2	1
Выше среднего	3,3	2,6	3	2
Высокий	4,5	3,7	4	3

Что касается дифференциации по типам населенных пунктов, то наибольшими возможностями по оказанию различных видов помощи родственникам, друзьям и знакомым характеризовались жители населенных пунктов

с численностью населения от 100 до 500 тыс. человек, а минимальными показателями характеризовались жители сел (см. Таблица 36).

Таблица 36 – Возможность оказать различные виды помощи у домохозяйств, проживающих в различных типах населенных пунктов, %

Размер населенного пункта	Помощь родственникам	Помощь друзьям
Более 500 тыс. чел.	2,3	1,8
100 – 500 тыс. чел.	2,6	1,8
Менее 100 тыс. чел.	2,2	1,5
Село	1,9	1,3

Важно также отметить, что возможность использовать свои родственные и дружеские контакты для получения тех или иных видов помощи тесно связана с возможностью предоставить такую помощь.

Так, среди тех, кто не готов оказать никаких видов помощи родственникам, две трети (68,8%) не могут рассчитывать и ни на какие виды помощи со стороны родственников. Среди тех, кто готов оказать хотя бы один вид помощи, аналогичная доля снижается почти в два раза (36,2%), а остальные 63,8% могут рассчитывать хотя бы на один вид помощи со стороны своих родственников. Среди тех, кто мог бы оказать два вида помощи, хотя бы на один вид помощи по отношению к себе могут рассчитывать уже 77,8%, а среди тех, кто мог бы оказать три вида помощи и более – 90,8% (и при этом 45,1% рассчитывают на получение от родственников трех и более видов помощи при такой необходимости) (см. Таблицу 37).

Коэффициент корреляции, рассчитанный для показателей количества видов помощи, которые российские домохозяйства готовы оказать родственникам и рассчитывают получить от них в случае необходимости, составил 0,55.

Таблица 37 – Возможность получить помощь от родственников в зависимости от собственной готовности предоставить помощь, %

Кол-во видов помощи, которые могут получить от родственников	Кол-во видов помощи, которые готовы оказать родственникам			
	0	1	2	3 и более
0	68,8	36,2	22,2	9,2
1	18,5	36,2	40,6	19,8
2	7,1	16,1	19,9	25,9
3 и более	5,6	11,4	17,3	45,1

Аналогичная картина наблюдается в отношении тех видов помощи, которые российские домохозяйства могут оказать своим друзьям или же получить от них в случае такой необходимости. Почти три четверти тех, кто не готов оказать ни одного вида помощи своим друзьям, не рассчитывает и на получение какой-либо помощи со стороны друзей (72,3%). Среди тех, кто готов оказать друзьям один вид помощи, более половины уже надеются на получение и хотя бы одного вида помощи со стороны друзей по отношению к себе. Среди тех, кто готов оказать друзьям три вида помощи и более, 60% считают, что, в свою очередь, могут рассчитывать на получение трех и более видов помощи со стороны друзей при такой необходимости (см. Таблицу 38).

Коэффициент корреляции, рассчитанный для показателей количества видов помощи, которые российские домохозяйства готовы оказать друзьям и рассчитывают получить от друзей в случае необходимости, составил 0,61.

Таблица 38 – Возможность получить помощь от друзей в зависимости от собственной готовности предоставить помощь, %

Кол-во видов помощи, которые могут получить от друзей	Кол-во видов помощи, которые готовы оказать друзьям			
	0	1	2	3 и более
0	72,3	41,4	21,4	7,5
1	13,9	27,6	33,8	13,9
2	6,5	13,9	17,1	18,5
3 и более	7,4	17,2	27,7	60,0

Для иллюстрации этой зависимости посмотрим также на соотношение готовности оказать и возможности получить конкретные, наиболее распространенные типы помощи. Из Таблицы 39 видно, что по четырем наиболее распространенным проблемам, для решения которых россияне могут привлечь свой социальный капитал, наблюдается схожая картина: большинство из тех, кто готов предоставить определенный вид помощи представителям своего «ближнего круга», рассчитывают и на получение аналогичной помощи от них в случае такой необходимости; одновременно с этим те, кто не могут помочь друзьям или родственникам в определенных жизненных ситуациях, в большинстве своем и не рассчитывают на аналогичную помощь по отношению к себе (исключение составляет получение от друзей помощи, связанной с уходом за детьми и другими родственниками – более половины из тех, кто сам не может предоставить подобную

помощь своим друзьям, все же рассчитывает на возможность получения ее от них при возникновении такой необходимости.

Таблица 39 – Возможность получить различные виды помощи от друзей и родственников в зависимости от собственной готовности предоставить помощь, %

	По отношению к родственникам		По отношению к друзьям	
	Могут оказать такой вид помощи	Не могут оказать такой вид помощи	Могут оказать такой вид помощи	Не могут оказать такой вид помощи
Займ 5 тыс. руб.				
Могут получить такой вид помощи	54,6	13,7	75,5	24,5
Не могут получить такой вид помощи	45,4	86,3	24,5	75,5
Займ 25 тыс. руб.				
Могут получить такой вид помощи	68,0	20,9	84,3	28,7
Не могут получить такой вид помощи	32	79,1	15,7	71,3
Уход за детьми и другими родственниками				
Могут получить такой вид помощи	80,3	36,3	92,8	56,3
Не могут получить такой вид помощи	19,7	63,7	7,2	43,7
Доступ к хорошим медицинским специалистам и учреждениям				
Могут получить такой вид помощи	85,9	53,1	85,2	39,4
Не могут получить такой вид помощи	14,1	46,9	14,8	60,6

Оценив объем социального капитала, имеющегося у россиян, посмотрим, насколько сами они считают его важным и значимым в современной России. Говоря о тех факторах, которые сегодня оказываются наиболее важными для того, чтобы добиться благополучного положения в жизни в современной России, 28% отметили среди важнейших из них именно наличие нужных связей и знакомств (В вопросе допускалось до трех вариантов ответа). Таким образом, социальный капитал как фактор достижения благополучного положения оказался среди четырех наиболее значимых с точки зрения населения – его опередили только наличие востребованной

профессии (41,3%) и высокого уровня образования и квалификации (32,6%); хорошее здоровье в роли такого фактора отметила аналогичная доля респондентов (28%). При этом роль социального капитала в глазах населения оказалась более значимой, чем роль таких факторов, как проживание в столице или другом мегаполисе (26%), происхождение из богатой или образованной семьи (25,7% и 15,4%), личные качества и упорный труд (18,9% и 18,2%), везение (5,6%), врожденные таланты (3,6%), различные социально-демографические факторы (пол, национальность, вероисповедание – менее 2% каждый). Таким образом, социальный капитал воспринимается самим населением как важный фактор вертикальной стратификации в современном российском обществе. Интересно, что этот показатель практически не дифференцируется в зависимости от уровня благосостояния домохозяйства – в наиболее благополучных и наименее благополучных домохозяйствах он отличается не более чем на 1%.

Если же обратиться к представлениям россиян о том, какие факторы должны в первую очередь определять положение человека в обществе, то наличие нужных связей и знакомств включают в число трех ключевых факторов только 14,5% населения. Определяющими факторами стратификации россияне хотели бы видеть, прежде всего, личные качества (47,6%), а также уровень квалификации и навыков (46,0%), уровень полученного образования (39,4%), готовность много работать (37,8%), сферу деятельности (27,7%). В этом смысле социальный капитал уступает даже фактору социального происхождения (17,3%).

Таким образом, россияне осознают важную роль социального капитала как значимого фактора стратификации и ресурса роста благосостояния в современной России, однако в их модели «идеального общества» эта роль должна быть значительно меньше, что, учитывая низкий объем социального ресурса, имеющегося у населения в целом, вполне объяснимо.

Наконец, нужно сказать и о том, что среди тех домохозяйств, которые отметили улучшение материального положения за последние 2-3 года, большинство приписывало их изменениям, связанным с работой и профессиональным положением членов домохозяйства (60,2%). Остальные причины упоминались значительно реже, однако появление нужных знакомств и связей (10,9%) уступало при этом только везению (14,2%) и было сопоставимо с повышением уровня образования (9,9%) как фактором улучшения материального положения. Такие факторы, как изменение состава домохозяйства или улучшение здоровья членов

домохозяйства, также отставали по своей значимости от социального капитала (8,6% и 4,2%), что еще раз подтверждает его значимость как ресурса благосостояния в современном российском обществе.

Подведем итоги. Если говорить о степени доверия, характеризующей сегодня общество, то россияне в целом склонны скорее доверять людям, чем не доверять им. Относительно «ближнего круга» степень доверия населения возрастает по мере перехода от менее близких групп к более близким – так, полностью доверяют друзьям 33,4% респондентов, отдельно проживающим родственникам – 53,9%, а членам своего домохозяйства – 73,5%. Иначе обстоит картина с доверием органам власти – уровень доверия к ним населения в целом не сильно зависит от того, о каком их уровне идет речь, и доля не доверяющих им превышает долю испытывающих к ним доверие (при этом около 14-15% вообще затрудняются дать определенный ответ). Несколько отличается картина доверия россиян Президенту России – более 60% населения доверяет ему. Однако эти данные говорят только о формальном уровне институционального доверия, который может не совпадать с ощущением россиян относительно того, насколько те или иные общественные институты могут действительно оказать им помощь при возникновении такой необходимости.

Данные показывают, что при возникновении трудной жизненной ситуации россияне в наибольшей степени рассчитывают на помощь ближнего круга общения – своих родственников и друзей. В отношении же основных общественных и политических каналов значительная доля населения испытывает скепсис: точно уверены, что могут рассчитывать на их помощь, лишь от 3% до 10% населения. И все же более половины населения считает, что, в случае трудной жизненной ситуации, есть хотя бы некоторая вероятность получить помощь от органов власти, причем при официальном обращении (56,9%), и около половины верят в возможность получения помощи от социальных служб или от церкви (51,4% и 51,0%, соответственно). Говоря о таких каналах, как органы власти при неофициальном обращении, общественные организации и СМИ, включая интернет, более половины россиян уверены, что помощь через эти каналы им в случае необходимости оказана не будет.

Что же касается тех, кто рассуждает не гипотетически, а действительно когда-либо оказывался в сложной жизненной ситуации, то чаще всего они обращались за помощью к родственникам и друзьям, и практически всегда получали от них

помощь. При этом подавляющее большинство россиян не использовало в сложной жизненной ситуации другие каналы для обращения за помощью: так, опыт обращения к органам власти имели только 17,2% из всех, когда-либо попадавших в трудную жизненную ситуацию, в социальные службы – 13,8%, к церкви – 8,5%, в общественные организации – 7,8%, а в СМИ и Интернет – менее 5%. При этом даже среди тех, кто все-таки пытался использовать эти каналы для получения помощи, случаи успеха преобладали отнюдь не всегда: так, среди обращавшихся к органам власти, в общественные организации и в СМИ, включая Интернет, более половины требуемой им помощи в итоге не получили.

Что касается различий в использовании каналов получения помощи у домохозяйств, отличающихся уровнем благосостояния, то эмпирический анализ показывает, что качественных различий между ними не наблюдается – все они приблизительно в равной степени обращались в сложной жизненной ситуации к тем или иным каналам за помощью. Однако если говорить об успешности подобных обращений, то, кроме социальных служб и церкви, все остальные каналы использовались более эффективно домохозяйствами с более высоким уровнем благосостояния. Это свидетельствует о том, что эффективность использования социального капитала и различных каналов для выхода из трудных жизненных ситуаций различна и оказывается выше при наличии у домохозяйства и других типов ресурсов, в том числе экономических. Таким образом, социальный капитал в современном российском обществе более эффективно «работает» в связке с другими типами ресурсов.

Данные показывают, что финансовая помощь, особенно в относительно небольших объемах, является, по всей видимости, наиболее доступным ресурсом, который россияне могут привлечь с использованием социального капитала. Еще один ресурс, который доступен относительно высокой доле россиян через имеющийся у них социальный капитал – это помощь в уходе за детьми и другими родственниками. Что же касается роли социального капитала в решении других проблем, которые могут возникать у населения, а также в процессах социальной мобильности – то данные свидетельствуют о том, что для большинства населения эта его роль сегодня не велика (так, помощь от родственников и знакомых, связанная с каналами социальной мобильности – трудоустройством или образованием – недоступна для более чем половины населения). При этом четверть россиян, судя по

полученным результатам, не имеют вообще никакого социального капитала и не могут получить никакой реальной помощи от родственников, друзей или коллег.

Данные показывают, что количество видов доступной реальной помощи от их «ближнего круга» заметно различаются в домохозяйствах с различным интегральным уровнем благосостояния: с ростом уровня благосостояния растет и количество доступных типов помощи – так, в наименее обеспеченных домохозяйствах среднее значение этого показателя составляет 1,4, а медианное – 1 (из 14 возможных), в то время как среди домохозяйств с высоким уровнем благосостояния эти показатели достигают значений 4,5 и 4 из 12, соответственно. Социальный капитал домохозяйств с уровнем благосостояния ниже среднего позволяет им более чем в половине случаев успешно решать вопросы, связанные с привлечением небольшой по размерам финансовой помощи, помощи с уходом за детьми и другими родственниками, а также помощи в доступе к хорошим медицинским специалистам и учреждениям. Для домохозяйств со средним уровнем благосостояния этот список расширяется за счет успешного использования социального капитала для устройства детей в хороший детский сад или школу, а также для поиска приработков. Среди домохозяйств с уровнем благосостояния выше среднего или высоким, социальный капитал, вдобавок к уже перечисленному, позволяет более чем в половине случаев успешно решать и другие проблемы – получать крупные займы, помощь в трудоустройстве и продвижении по карьерной лестнице, получении образования различного типа, а также иметь доступ к должностным лицам и органам власти, от которых зависит решение проблем. Таким образом, качество имеющегося у россиян социального капитала, отражающееся в возможности с его помощью привлечь востребованные ресурсы или получить помощь в решении проблем, заметно различается в зависимости от уровня благосостояния, что подтверждает значимость социального капитала как ресурса благосостояния в современном российском обществе.

В свою очередь, возможность и готовность оказывать помощь представителям своего «ближнего круга» тоже заметно дифференцируется в зависимости от уровня благосостояния домохозяйств. Для домохозяйств с наиболее низким уровнем благосостояния характерна ситуация невозможности оказания какой-либо помощи вообще, в то время как среди наиболее благополучных домохозяйств медианные значения количества видов помощи, которые они готовы оказать, составило 4 для родственников и 3 – для друзей.

В целом, возможность использовать свои родственные и дружеские контакты для получения тех или иных видов помощи тесно связана с возможностью предоставить такую помощь: большинство из тех, кто готов предоставить наиболее распространенные виды помощи представителям своего «ближнего круга», рассчитывают и на получение аналогичной помощи от них в случае такой необходимости; одновременно с этим те, кто не могут помочь друзьям или родственникам в определенных жизненных ситуациях, в большинстве своем и не рассчитывают на аналогичную помощь по отношению к себе.

Если же говорить о роли социального капитала в представлениях населения, то социальный капитал как фактор достижения благополучного положения в современном обществе оказался среди четырех наиболее значимых с точки зрения россиян – его опередили только наличие востребованной профессии и высокого уровня образования и квалификации, а хорошее здоровье отметила аналогичная доля респондентов. При этом роль социального капитала в глазах населения оказалась более значимой, чем роль таких факторов, как проживание в столице или другом мегаполисе, происхождение из богатой или образованной семьи, личные качества и упорный труд, везение, врожденные таланты, различные социально-демографические факторы. Таким образом, социальный капитал воспринимается и самим населением как важный фактор вертикальной стратификации в современном российском обществе. Однако в представлениях россиян об идеальном общественном устройстве роль социального капитала должна была бы быть значительно меньше.

Заключение

Масштабы социально-экономического неравенства определяются дифференциацией населения по уровню благосостояния, которое включает не только показатели дохода, но и других материальных активов.

Интегральный индекс благосостояния, построенный с учетом уровня доходов и наличия сбережений, имущественной обеспеченности и жилищных условий домохозяйств показывает, что на момент исследования к бедным домохозяйствам могли быть отнесены 12%, а большинство (около 70%) относились к средним и ниже среднего. Чуть более трети россиян отмечали имеющиеся у них возможности покупать еду и одежду, но затруднения с покупкой мебели и бытовых приборов, и аналогичная доля говорила о том, что у них имеются возможности покупки недорогой мебели и бытовых приборов, но на дорогостоящие покупки денег не хватало. Эти два ответа были самыми распространенными при описании финансовой ситуации в российских домохозяйствах.

Уровень жизни российских домохозяйств ярко характеризуется теми депривациями, которые они вынуждены испытывать в результате нехватки финансовых средств. Наиболее жесткие ограничения, связанные с удовлетворением базовых потребностей в еде и одежде, испытывали 14-19% населения. Примерно для пятой части населения были характерны депривации, связанные с невозможностью активного проведения своего свободного времени. Еще чаще российское население испытывает депривации, связанные с возможностью отдыха в период отпуска – около трети россиян не имели возможности оплатить еженедельный отпуск вне дома хотя бы для одного или для нескольких членов семьи. Инвестиции в человеческий капитал – оплата образования, включая дополнительные занятия – была недоступна примерно пятой части населения (однако более половины респондентов при этом отмечали, что в этом просто не было необходимости). Другой компонент инвестиций в человеческий капитал, связанный со здоровьем, был недоступен 15% – они не могли оплачивать назначенные им лекарства и медицинские услуги, а 24,6% не могли оплачивать дорогостоящие медицинские операции (при 70,9% не нуждавшихся в этом). Около половины населения (47,6%) отмечали также, что не имеют возможности накопить на крупные покупки – автомобиль, дачу и пр.

Картина испытываемых российскими домохозяйствами лишений оказывается еще нагляднее, если выделить только тех, кто в течение последнего года нуждался в тех или иных товарах и услугах, но не смог их получить исключительно из-за нехватки финансовых средств. Наиболее характерные депривации в этом случае связаны с оплатой дорогостоящих медицинских операций (их не могли себе позволить 84,8% из потенциально нуждавшихся), возможностями накоплений на крупные покупки (79,5% из нуждавшихся в этом) и возможностями оплаты услуг по уходу за пожилыми и инвалидами (73,8%). Около половины населения, которые хотели бы оплачивать недельный отпуск для всех или хотя бы некоторых членов семьи, также не могли этого сделать из-за отсутствия средств. Оплата образовательных услуг и посещения кружков, секций и т.п. была по финансовым причинам недоступна около 40% домохозяйств. Наконец, от наиболее жестких ограничений (невозможность покупки мяса, фруктов и овощей, одежды) страдали от 15 до 20% домохозяйств. Таким образом, депривации в удовлетворении базовых потребностей испытывает самая неблагополучная часть российских домохозяйств, составляющая около пятой части их общей численности.

Повышение уровня благосостояния в первую очередь связано с усилиями по изменению ситуации в сфере занятости. Между тем, данные показывают, что две трети опрошенных и членов их семей не предпринимали за последние два-три года никаких шагов, связанных с использованием механизмов рынка труда, для улучшения своего положения. Оставшиеся респонденты и члены их семей активно используют возможности рынка труда, включающие поиск работы, подработки, совместительство и разовые заработки. При поиске работы респонденты и члены их семей чаще всего концентрируются на своем регионе проживания, причем основная причина для того, чтобы не расширять географию поиска – личные обстоятельства. Чаще поиск работы происходит по полученной специальности, хотя и для тех, кто ищет по своей специальности и для тех, кто пытается сменить сферу деятельности на более подходящую, шансы это сделать возрастают с ростом уровня полученного образования.

Среди тех, кто предпринимает шаги для улучшения положения семьи, большинство отметили, что их положение не изменилось, однако, для трети из них положение улучшилось, а для 14% – ухудшилось. Наконец, среди действий, которые респонденты и члены их семей планируют предпринять для улучшения материального положения, на первом месте поиск работы по полученной

специальности, на втором смена сферы деятельности, далее следует расширение географии поиска и открытие собственного дела.

Согласно представлениям населения о способах повышения личного и семейного благосостояния, поиск относительно высоко оплачиваемой работы стоит на первом месте, а на втором – использование социального капитала. Исследование показало, что объем социального капитала россиян не слишком высок. При возникновении трудной жизненной ситуации россияне в наибольшей степени рассчитывают на помощь ближнего круга общения – своих родственников и друзей. В отношении же основных общественных и политических каналов значительная доля населения испытывает скепсис: точно уверены, что могут рассчитывать на их помощь, лишь от 3% до 10% населения. И все же более половины населения считает, что, в случае трудной жизненной ситуации, есть хотя бы некоторая вероятность получить помощь от органов власти, причем при официальном обращении, и около половины верят в возможность получения помощи от социальных служб или от церкви. Говоря о таких каналах, как органы власти при неофициальном обращении, общественные организации и СМИ, включая Интернет, более половины россиян уверены, что не получают помощи.

Что же касается тех, кто рассуждает не гипотетически, а действительно когда-либо оказывался в сложной жизненной ситуации, то чаще всего они обращались за помощью к родственникам и друзьям, и практически всегда получали от них помощь. При этом подавляющее большинство россиян не использовало в сложной жизненной ситуации другие каналы для обращения за помощью: так, опыт обращения к органам власти имели только 17,2% из всех, когда-либо попадавших в трудную жизненную ситуацию, в социальные службы – 13,8%, к церкви – 8,5%, в общественные организации – 7,8%, а в СМИ и Интернет – менее 5%. При этом даже среди тех, кто все-таки пытался использовать эти каналы для получения помощи, случаи успеха преобладали отнюдь не всегда: так, среди обращавшихся к органам власти, в общественные организации и в СМИ, включая Интернет, более половины требуемой им помощи в итоге не получили.

Количество видов доступной реальной помощи от «ближнего круга» заметно различаются в домохозяйствах с различным интегральным уровнем благосостояния: с его ростом растет и количество доступных типов помощи. Социальный капитал домохозяйств с уровнем благосостояния ниже среднего позволяет им более чем в половине случаев успешно решать вопросы, связанные с привлечением небольшой

по размерам финансовой помощи, помощи с уходом за детьми и другими родственниками, а также помощи в доступе к хорошим медицинским специалистам и учреждениям. Для домохозяйств со средним уровнем благосостояния этот список расширяется за счет успешного использования социального капитала для устройства детей в хороший детский сад или школу, а также для поиска приработков. Среди домохозяйств с уровнем благосостояния выше среднего или высоким, социальный капитал, вдобавок к уже перечисленному, позволяет более чем в половине случаев успешно решать и другие проблемы – получать крупные займы, помощь в трудоустройстве и продвижении по карьерной лестнице, получении образования различного типа, а также иметь доступ к должностным лицам и органам власти, от которых зависит решение проблем. Таким образом, качество имеющегося у россиян социального капитала, отражающееся в возможности с его помощью привлечь востребованные ресурсы или получить помощь в решении проблем, заметно различается в зависимости от уровня благосостояния. Слабый социальный капитал мало- и даже среднеобеспеченных домохозяйств делает их сторонниками патерналистских ориентаций.