

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

Смолькин А.А.

**Социальный капитал и реконфигурация “сетей
доверия”: социологический анализ**

Москва 2016

Аннотация. Данная работа посвящена исследованию «сетей доверия» и социального капитала как основных механизмов компенсации неэффективности формальных институтов. На основании данных исследования «Евробарометр в России» в 2012-2015 годах показывается распределение доверительных установок (обобщенное, межличностное, институциональное доверие) в российском обществе, а также устанавливается связь межличностного доверия и социального капитала. Также показывается, каким образом, сталкиваясь со сбоями в работе официальных структур, люди зачастую предпочитают решить возникшую проблему, обратившись к «сетям доверия».

Ключевые слова: сети доверия, социальный капитал, межличностное доверие, институциональное доверие, экономическое поведение

Abstract. This research work deals with trust networks and social capital as main tools of repairing improper work of formal institutions. It is shown, basing on data for study 'Eurobarometer in Russia' conducted in 2012-2015, how different levels of trust (generalized, interpersonal, institutional) are combined in Russian society. Moreover, the connection of interpersonal trust and the level of social capital is demonstrated. The ways of solving problems, reared sue to ineffective work of institutions, using trust networks are also examined.

Keywords: trust networks, social capital, interpersonal trust, institutional trust, economic behavior

Смолькин А.А., заведующий кафедрой гуманитарных дисциплин ИОН 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

ВВЕДЕНИЕ	4
1 Уровень социального капитала и доверительные установки населения	4
1.1 Методика измерения социального капитала	4
1.2 Типы и соотношение доверительных установок	10
1.3 Структура и распределение социального капитала	20
1.4 Зависимость доверительных установок от размера и структуры социального капитала.....	26
1.5 Региональные особенности.....	33
2 Проблемы формальных институтов и компенсация неэффективности их работы с помощью «сетей доверия».....	43
2.1 Система здравоохранения.....	43
2.2 Система образования и рынок труда	45
2.3 Обеспечение жизни в старости	51
2.4 Банковская система и кредитные предпочтения.....	57
2.5 «Сети доверия» и практика неформальных платежей.....	61
2.6 Региональные особенности.....	67
3 Изменение уровня социального капитала, доверительных установок и стратегий экономического поведения (2012-2015)	77
3.1 Динамика основных показателей	77
3.2 Динамика социального капитала и трансформация экономических стратегий населения	80
3.3 Изменение показателей социального самочувствия	87
СПИСКИ СПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	93

ВВЕДЕНИЕ

Изначально проблема социального капитала и межличностного доверия занимала экономистов в контексте объяснения принятия решений агентами, оценки транзакционных издержек и рисков экономических взаимодействий, а также институционализации и деинституционализации экономических отношений. Однако в последнее время в социальных науках тема доверия и социального капитала поднимается все чаще в контексте теории сетевого анализа: каким образом отношения межличностного доверия позволяют образовывать социальные сети, которые зачастую выступают как альтернатива формальным институтам.

В данном тексте «сети доверия» и социальный капитал понимаются как компенсаторные механизмы, направленные на исправление неэффективности и «сбоев в работе» формальных экономических, политических и социальных институтов. Анализ сетей доверия как механизмов, компенсирующих неэффективность в работе формальных институтов, позволит выявить сферы, в которых существует наибольший запрос на преобразования в работе институтов, а также выделить группы населения, потенциально заинтересованные в изменениях экономического и социального характера. Также исследование распределения сетей доверия и социального капитала позволяет предсказывать наиболее вероятные стратегии поведения населения в ситуации экономических и политических изменений.

1 Уровень социального капитала и доверительные установки населения

1.1 Методика измерения социального капитала

Измерение социального капитала представляет проблему, поскольку существующие определения социального капитала не предполагают возможности однозначной операционализации. Социальный капитал – это нематериальный ресурс, и не всегда понятно, как он может быть выражен в количественных характеристиках. Более того, как было показано выше, различные концепции социального капитала отсылают к процессам, происходящим на уровне индивидов, групп или общества в целом – эта неопределенность также представляет дополнительную сложность для создания адекватного измерительного инструментария.

Еще одну проблему для измерения социального капитала представляет тот факт, что социальные взаимодействия могут быть как формальными, так и неформальными. Кодификация формальных контактов не представляет больших трудностей для масштабного исследования (например, можно фиксировать членства в общественных и волонтерских организациях [1: 10]). Однако очевидно, что действительные социальные взаимодействия не исчерпываются принадлежностью к формальным организациям, более того, они не всегда осознаются самим респондентом в качестве таковых; выявление этих контактов требует более тщательного анализа и проработки инструментария.

Исследование социального капитала на макроуровне, как показателя, характеризующего общество в целом, обычно измеряется посредством изучения обобщенного уровня доверия и социальных норм, принятых в обществе. Теоретической базой для таких исследований выступают работы Р. Патнэма. Примером такого исследования может выступать уже упомянутый выше опрос Фонда Общественное Мнение, где социальный капитал измерялся посредством обобщенного индекса гражданского климата, основу которого составляли вопросы, направленные на выявление обобщенного уровня доверия.

Исследования социального капитала в качестве ресурса сетевого сообщества оперируют понятием социальной связи. Социальный капитал измеряется посредством изучения количества и интенсивности социальных связей человека, которые могут быть использованы для доступа к определенным ресурсам. Согласно классической модели Ван Дер Гаага и Снидерса, для того, чтобы измерить социальный капитал на микроуровне, необходимо учитывать три показателя: количество контактов в социальной сети индивида; ресурсы, доступ к которым дает эта сеть; доступность этих ресурсов [2: 202]. Как будет показано далее, существуют различные методики, каждая из которых обладает своими достоинствами и недостатками в измерении этих характеристик социального капитала.

В числе наиболее известных методов, используемых в социологических исследованиях для этих целей, можно назвать методику Маккалестера и Фишера [3]. В рамках этого метода исследуется, какие контакты задействовал человек для получения помощи или доступа к определенным ресурсам, например, при поиске работы. Далее подробно исследуются эти контакты, в частности социально-демографические показатели, относящиеся к этим людям, а также тип связи. Другая

– более простая в использовании – методика, предложенная в работах Ван Дер Гаага и Снидерса [2: 202], предполагает выявление круга контактов человека и анализ того, какое количество его друзей, знакомых или родственников обладают тем или иным ресурсом (например, респондента спрашивают, какое число лиц определенной профессии он знает).

Вкратце охарактеризуем достоинства и недостатки этих методов. Методика Маккалестера и Фишера, с одной стороны, действительно позволяет отследить механизмы формирования и использования социального капитала в рамках сети, которой принадлежит индивид. С другой стороны, этот метод не позволяет оценить потенциальное значение социального капитала: исследуются только те механизмы, которые были действительно использованы, например, для получения работы. Те каналы связи, которыми человек мог бы воспользоваться при необходимости, остаются за рамками рассмотрения. Вдобавок, такой метод предполагает осуществление большого объема работы по выявлению контактов и потому не может быть эффективно использован в массовых опросах. Второй метод гораздо более прост в использовании, однако он обладает другим недостатком: эта методика содержит неявное допущение, что человек, который является знакомым, другом или родственником, автоматически является источником социального капитала. Между тем, сети, которые используются для получения доступа к социальному капиталу и его перераспределения, не являются производной от других типов отношений, например, дружественных или родственных (хотя, безусловно, связаны с ними).

В данной работе, которая опирается на данные, полученные в ходе опроса в рамках исследования «Евробарометр в России», используется другой метод измерения социального капитала. В фокусе рассмотрения находятся, в первую очередь, индивидуальные контакты. Поэтому, как и для большинства методик, ключевым показателем является число социальных связей; в анкете присутствуют вопросы, напрямую направленные на выяснение их количества. Кроме того, в исследовании акцентируется возможность получения помощи и доступа к различным ресурсам, которые предоставляют эти связи. В частности, в анкету включен вопрос: «Скажите, пожалуйста, какое примерно количество людей Вы могли бы попросить потратить несколько часов, чтобы помочь Вам (например, присмотреть за Вашей кошкой или собакой в течение нескольких дней, полить цветы в Ваше отсутствие, повесить люстру и т.п.)?»

С одной стороны, такой подход позволяет сохранить ключевую характеристику социального капитала как полезного ресурса: для исследования важно не только количество дружеских или родственных связей, но те связи, которые могут быть конвертированы в различные ценные блага. С другой стороны, оценивается потенциальная возможность доступа к ресурсам: в данной модели учитываются не только ситуации реальной помощи, но потенциал возникновения таких ситуаций в будущем. Одной из ключевых характеристик социального капитала является доступность ценных ресурсов для индивидов, и доступность понимается в том числе как наличие потенциального доступа. Выбранная методика позволяет не только выяснить, какие каналы связи люди задействуют для решения проблем, но и какие каналы связи они могли бы задействовать при необходимости. Это представляется важным, поскольку ситуации, требующие помощи со стороны социального окружения, возникают не всегда; однако нужно понимать, как люди, обладающие социальным капиталом различного размера и структуры, будут вести себя при возникновении подобных ситуаций.

Определенный недостаток выбранной методики состоит в том, что она не позволяет напрямую оценить объем и качество тех ресурсов, доступ к которым открывает та или иная социальная связь, что выгодно отличает, в частности, метод, предложенный Ван Дер Гаагом и Снидерсом. Однако этот недостаток устраняется за счет блока вопросов, направленных на изучения стратегий экономического поведения, которые позволяют оценить реальные механизмы пользования социальным капиталом. Среди ресурсов, которые позволяет получить социальный капитал, традиционно обычно выделяются экономические, политические и социальные [4: 40]. Выбранный метод исследования позволяет отследить структуру доступа к каждому из типов ресурса. Прежде всего, в фокусе внимания находятся экономические ресурсы. В частности, в анкете есть вопрос: «В случае экстренной необходимости (требуется срочно погасить кредит за квартиру или машину, оплатить дорогостоящую операцию и т.п.) сколько денег Вы бы смогли собрать за 3 дня?» Также представлен ряд других вопросов, связанных со стратегиями поиска работы или особенностями кредитного поведения, которые тоже позволяют сделать выводы о тех экономических ресурсах, которыми располагает человек за счет своего социального капитала. Помимо этого, исследование позволяет измерить уровень политической удовлетворенности, а также демонстрирует выбор той или иной

стратегии политического участия. Социальные ресурсы измеряются посредством вопросов на прояснение социального окружения человека, а также его репутационного положения.

Для спецификации социальных связей используется различие между сильными и слабыми связями, предложенное Марком Грановеттером. В концепции Грановеттера базовой характеристикой, определяющей силу связи, является количество совместно проводимого времени: «более сильная связь предполагает (по определению) больше совместно проведенного времени» [5: 33]; помимо этого, отмечается, что «чем сильнее связь между двумя индивидами, тем больше они похожи друг на друга в разных аспектах» [5: 33]. Обычно сильная связь отождествляется с близкой дружбой; в таких отношениях предполагается достаточно сильная взаимозависимость и глубина контакта. Однако, помимо сильных связей, любой индивид обладает кругом менее близких контактов, которые можно охарактеризовать как «слабые связи». Что интересно, слабые связи Грановеттер расценивает как более ценный ресурс, поскольку они являются «мостами», соединяющими различные группы. В частности, исследования Грановеттера показывают, что «решающую роль в поиске работы могут сыграть относительно слабые связи» [6: 49], и «работа, найденная через слабые связи, приносит более высокие доходы, чем работа, найденная через сильные связи» [6: 60].

Различие между сильными и слабыми связями имеет большое значение. Грановеттер отмечает, что «большинство сетевых моделей в неявной форме имеют дело с сильными связями, и тем самым сфера их применения ограничивается рамками малых групп с четко определёнными границами» [5: 31]. Тем не менее, анализ, который касался бы только малых групп и тесных контактов, не может дать полной картины экономической и социальной жизни населения, а также оказывается неэффективен при оценке соотношения и распределения социального капитала, поскольку зачастую существенные ресурсы человек получает благодаря использованию неблизких контактов. Анализ слабых связей позволяет устранить этот недостаток.

В данной работе также проводится различие между сильными и слабыми связями, составляющими социальный капитал индивида. Тем не менее, это различие не полностью тождественно тому, которым пользуется М. Грановеттер. Для Грановеттера определяющей характеристикой выступала сила контакта, которая

напрямую зависела от частоты взаимодействия. Поскольку в работе социальные связи понимаются, в первую очередь, как возможность доступа к ценным ресурсам, главным фактором, определяющим силу связи, выступает возможность получения помощи посредством обращения к этому контакту. Поэтому оперантом, который показывает силу связи, является вопрос: «Скажите, пожалуйста, какое примерно количество людей Вы могли бы попросить потратить несколько часов, чтобы помочь Вам (например, присмотреть за Вашей кошкой или собакой в течение нескольких дней, полить цветы в Ваше отсутствие, повесить люстру и т.п.)?» Слабая связь в данном исследовании понимается как коммуникативный контакт, который выступает потенциальным источником информации. Как показывают исследования, оптимальным способом выявления количества слабых связей, понятых таким образом, является вопрос: «Скажите, пожалуйста, сколько примерно контактов в Вашей телефонной записной книжке или мобильном телефоне (не считая номеров организаций)?»

В этом разделе были проанализированы теоретические ресурсы, которые могут быть использованы для исследования социального капитала и системы доверительных отношений. Было показано, что, несмотря на разнообразие подходов к этой теме, сетевая модель является предпочтительной в том случае, когда мы исследуем распределение социального капитала и доверия в неоднородных социальных структурах. Также были проанализированы методы измерения социального капитала в социологических исследованиях. Выбранная методика позволяет достаточно четко операционализировать социальный капитал через количество социальных связей; при этом выделяются сильные и слабые связи. Кроме того, эта методика позволяет продемонстрировать доступ к ресурсам, который открывает для человека обладание социальным капиталом и встроенность в социальные сети, и проследить механизмы актуального и потенциального использования этого ресурса. В дальнейшем эти данные позволят не только продемонстрировать распределение социального капитала среди различных групп населения, но также изучить взаимосвязь уровня социального капитала и включенность в систему «сетей доверия», а также показать, как социальный капитал и «сети доверия» переопределяют способы взаимодействия с формальными институтами.

1.2 Типы и соотношение доверительных установок

Исследование «Евробарометр в России» содержит блок, посвященный особенностям доверительных установок и отношений. Первое масштабное исследование типов доверительных установок россиян в рамках этого проекта было проведено в 2013 году. В ходе исследования респондентам были предложены вопросы, направленные на выявление уровня доверия в трех аспектах – изучалось обобщенное, межличностное и институциональное доверие. Помимо этого, уровень доверия измерялся с помощью вопросов, которые позволяли косвенным образом проанализировать отношение к окружающим, а также реальные практики взаимодействия с людьми и институтами. В частности, задавался ряд проективных вопросов: респондентам предлагалось рассмотреть ситуации, в которых к ним обращается на улице незнакомый человек, или, напротив, рассказать о своих действиях в ситуации, когда они будут заинтересованы в получении информации или помощи от незнакомых лиц. Благодаря этому выявлялись отдельные аспекты доверительного отношения – ощущение безопасности контакта и некритичное принятие информации. Проективные вопросы использовались и для выявления уровня институционального доверия: например, респонденты рассказывали о предпочтительных стратегиях поведения в случае необходимости получить медицинскую помощь или защитить свои права, что характеризовало их отношение к официальным институтам.

Как показало исследование, уровень обобщенного доверия у россиян в среднем невысок. При выборе между двумя альтернативами – высказыванием «Большинству людей можно доверять» и «К большинству людей следует относиться с недоверием / осторожностью» - 40% опрошенных выбрали первый вариант, тогда как 60% заявили, что к большинству людей следует относиться с осторожностью.

Как показывают международные исследования, Россия входит в число стран с достаточно низким уровнем обобщенного доверия. В частности, исследование, проводимое ASEP/JDS, демонстрирует, что Россия относится к категории стран, жители которых в наибольшей степени склонны относиться к окружающим с недоверием. Индекс доверия россиян составляет 55 пунктов; в группу стран, жители которых еще более недоверчивы, входят лишь Бразилия, Турция, Малайзия, Индонезия, Камбоджа и ряд африканских стран. Примерно тот же уровень доверия, что и в России, наблюдается в большинстве стран Латинской Америки и многих

странах Восточной Европы. Для сравнения, аналогичный индекс составляет 85 пунктов для жителей Канады, 120 – в Китае, 148 – в Норвегии. Стоит, однако, отметить, что для этого материалы были использованы данные за 2006 год, а с тех пор уровень обобщенного доверия среди россиян вырос. Однако даже с учетом этого, Россия (если сравнить данные последних исследований российского населения с индексом доверия в других странах) не входит в число стран, жители которых отличаются высоким уровнем обобщенного доверия.

Тенденцию базовой установки настороженности по отношению к окружающим подтверждают и другие данные, полученные в ходе исследования «Евробарометр в России». Более 37% россиян негативно отреагирует на просьбу со стороны незнакомого человека на улице (например, присмотреть за сумками или дать денег). Кроме того, около 40% россиян говорят, что боятся гулять в одиночку в районе своего проживания в темное время суток; 4% опасаются выходить из дома даже в светлое время суток, а 27% говорят, что на улицах города «небезопасно». Все это свидетельствует о том, что базовое отношение к окружающим людям скорее можно охарактеризовать как недоверчивое.

Тем не менее, если проводить более подробное исследование, в котором рассматриваются различные типы доверительных установок, то оказывается, что уровень доверия существенно различается в зависимости от того, какой тип доверия рассматривается. Три основных типа доверительных установок, рассматриваемых в данном исследовании – это обобщенное доверие, а также межличностное и институциональное доверие.

Межличностное доверие связано с тем, в какой степени люди готовы доверять людям, которые их окружают, и с которыми они поддерживают отношения: близкие и дальние родственники, знакомые, друзья, коллеги (рисунок 1). Только 2% россиян заявляют о том, что не доверяют представителям ни одной из этих категорий.

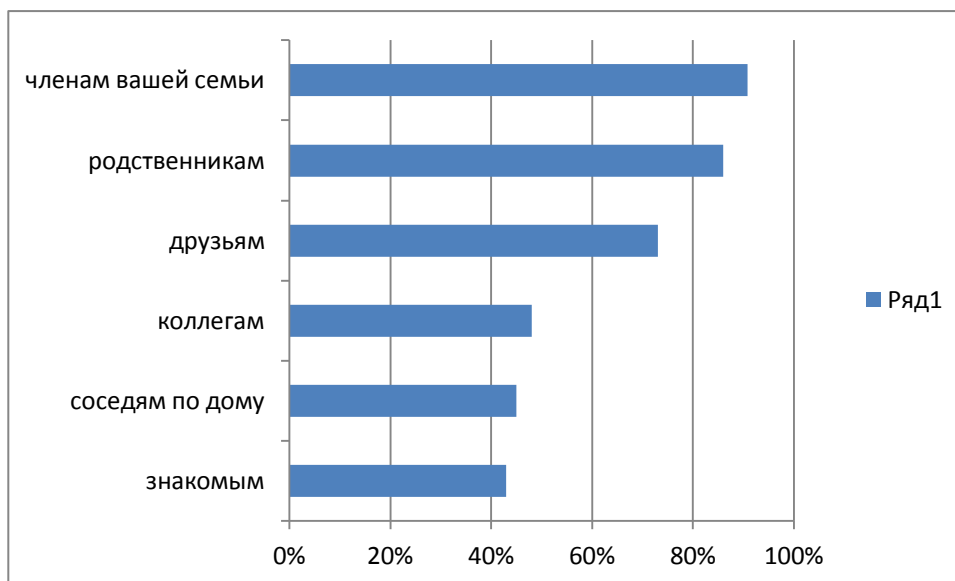


Рисунок 1 – Как Вы считаете, кому из перечисленных категорий можно доверять?

Наибольшим доверием пользуются близкие родственники, члены семьи: 91% россиян говорят о том, что доверяют представителям этой группы. Чуть меньшая доля (86%) называет в качестве категории, вызывающей доверие, родственников. 73% доверяют своим друзьям. Несколько меньшее число опрошенных сказали о доверии коллегам, соседям по дому и знакомым – им доверяет 47%, 45% и 43% соответственно.

Другой тип доверительных установок связан с институциональным доверием. В данном случае опрашиваемые говорят о своем отношении не к лично знакомым им людям, а об институтах государственного управления (рисунок 2). Около трети опрошенных (34%) не видят в России заслуживающих доверия институтов управления. При этом наблюдается интересная тенденция: чем меньше контактов человек имеет с каким-либо институтом, тем в большей степени считает его заслуживающим доверия. В частности, только 21% (наименьший показатель институционального доверия) россиян готовы доверять чиновникам в целом. Однако чем выше уровень чиновника и, соответственно, чем в большей степени он удален от непосредственных контактов с людьми, тем в большей степени он вызывает доверие: 27% готовы доверять главе городского поселения, 28% - главе областного правительства. Еще большим доверием пользуется федеральная власть: премьер-министру доверяют 34% россиян, а президенту – 46%. Стоит сказать, что уровень институционального доверия в России выше, чем в большинстве европейских стран: согласно данным, полученным в ходе исследования «Евробарометр» в странах

Европейского Союза, в 2013 году уровень доверия национальному правительству колебался от 23% до 25%, а уровень доверия органам управления ЕС не превышал 31% [7: 5].



Рисунок 2 - Как Вы считаете, кому можно доверять?

Таким образом, уровень доверия различается в зависимости от анализируемого типа доверительных установок. Дальнейшая задача будет заключаться в рассмотрении взаимосвязи этих установок и выделении различных групп населения в зависимости от преобладания того или иного типа доверия.

Соотношение показателей доверия позволяет выделить несколько факторов, влияющих на уровень доверия. В результате факторного анализа были выделены три основных компонента, которые влияют на сложившийся тип доверительной установки; эти факторы объясняют 62% дисперсии. Таблица ниже (таблица 1) демонстрирует, как эти факторы связаны с переменными, показывающими степень доверия респондентов к отдельным институтам или типом контактов.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на доверительные установки. Матрица компонента

	Компонента		
	1	2	3
ОБОБЩЕННОЕ ДОВЕРИЕ	-,434	-,325	-,224
ЧЛЕНАМ ВАШЕЙ СЕМЬИ	,293	,375	-,593
РОДСТВЕННИКАМ	,353	,475	-,299
ДРУЗЬЯМ	,468	,554	-,027
КОЛЛЕГАМ	,554	,571	,285
ЗНАКОМЫМ	,546	,584	,344
СОСЕДЯМ ПО ДОМУ	,530	,542	,300
НИКОМУ НЕ ДОВЕРЯЮ	-,245	-,365	,746
СОТРУДНИКАМ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ (ПОЛИЦИЯ, СУДЫ)	,712	-,289	-,033
ЧИНОВНИКАМ	,696	-,334	,067
МЭРИИ ГОРОДА/ГЛАВЕ ПОСЕЛЕНИЯ	,745	-,359	,035
ГЛАВЕ ОБЛАСТНОГО/РЕСПУБЛИКАНСКОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА	,753	-,370	,006
ПРЕМЬЕР-МИНИСТРУ	,761	-,377	-,036
ПРЕЗИДЕНТУ	,710	-,367	-,099
НИКОМУ НЕЛЬЗЯ ДОВЕРЯТЬ	-,661	,239	,126
Метод выделения: Анализ методом главных компонент.			
а. Извлеченных компонент: 3			

Первый фактор наиболее близок тому, что называют «доверием обществу» в целом. С одной стороны, он имеет наиболее сильный показатель связи с переменной, описывающей обобщенное доверие (влияние имеет знак минус, что связано с формулировкой вопроса: этот фактор имеет отрицательную корреляцию с выбором утверждения «К большинству людей следует относиться с недоверием /

осторожностью», а следовательно, влияет на повышение уровня обобщенного доверия). С другой стороны, он теснее всего связан с переменными, отвечающими за институциональное доверие: доверие сотрудникам правоохранительных органов, чиновникам, мэрии, региональным властям, премьер-министру и президенту. Из этого мы можем сделать вывод, что люди, склонные относиться к незнакомым людям с базовой установкой доверия, также готовы доверять и обезличенным представителям государственной власти.

Второй фактор можно охарактеризовать как доверие к знакомым людям. Этот фактор коррелирует с такими переменными, как доверие родственникам, друзьям, коллегам, соседям по дому. Склонность доверять окружающим и знакомым распространяется как на близкие связи (друзья, родственники), так и на более отдаленные (коллеги, соседи).

Третий фактор, в отличие от первых двух, характеризует базовую установку недоверия. В наибольшей степени он коррелирует с переменной, которая показывает число людей, которые считают, что никому нельзя доверять. Также этот фактор демонстрирует наиболее сильную отрицательную связь с показателем доверия членам семьи. Любопытно, что, в отличие от доверия друзьям, родственникам и знакомым, доверие членам семьи, т.е. наиболее близким людям, не зависит от уровня доверия знакомым людям: третий фактор влияет на эту переменную в большей степени, что показывает, что недоверие членам семьи не связано с другими типами межличностного доверия.

В итоге можно сделать следующие выводы о соотношении доверительных установок россиян. Для подавляющего большинства опрошенных безусловным является доверие по отношению к членам семьи. Те респонденты, которые не доверяют своим ближайшим родственникам – это, по большей части, люди, не склонные доверять никому. Среди тех, кто не доверяет членам семьи, людей, которые утверждают, что никому нельзя доверять, в 10 раз больше, чем в среднем по выборке (25% против 2,3% в среднем). Также стоит указать, что наиболее низкий процент тех, кто доверяет членам семьи (81%) наблюдается в группе людей, которые проживают одни (при этом в данной группе процент тоже очень высок); среди тех, кто живет со своими близкими родственниками, этот показатель значительно выше. Таким образом, доверие членам семьи является базовой установкой практически для всех россиян, у которых в принципе есть семья.

Помимо этого, доверительные установки определяются соотношением двух факторов. Во-первых, это абстрактное и обобщенное представление о том, что людям можно доверять. Эта установка не имеет ничего общего с реальными контактами с людьми, поэтому данный фактор практически не влияет на то, как человек воспринимает своих друзей, знакомых или коллег. Зато этот фактор сильно воздействует на уровень институционального доверия.

Это объясняется тем, что россияне не воспринимают систему государственного управления персонифицировано. Чем меньше те или иные представители власти связаны с повседневной реальностью, тем в большей мере они вызывают доверие. Об этом свидетельствует тот факт, что в среднем, чем ближе человек соприкасается с представителями власти, тем меньше доверия они вызывают, в частности, представители федеральной власти представляются заслуживающими большего доверия, чем региональной, а региональной – большего, чем местной. Эти цифры относительно постоянны вне зависимости от региона. Характерно, что менее 1% опрошенных затруднились при ответе на вопрос, кому они могут доверять, когда речь шла о различных категориях знакомых, например, о родственниках или о соседях. Между тем, около 10% выбрали вариант «затрудняюсь ответить» при ответе на вопрос о доверии институтам. Когда речь заходит о доверии чиновникам, вопрос соотносится с непосредственными практиками взаимодействия с представителями государственного аппарата, и уровень доверия весьма низок. Однако когда задается вопрос о структурах, более отдаленных от повседневности (областное правительство, федеральные власти), вопрос интерпретируется более абстрактно, отсылает к установкам общего плана, и, вследствие этого, общий уровень доверия возрастает. Поэтому определяющее значение для формирования отношения к представителям институций имеет обобщенная установка доверия.

Воздействие другого фактора происходит противоположным образом. Этот фактор связан с представлениями о том, что доверия заслуживают люди, с которыми поддерживается контакт, пусть даже не близкий. Воздействие этого фактора предопределяет доверительную установку по отношению к друзьям, а также знакомым или коллегам. Кроме того, эта установка имеет отрицательную корреляцию с установками институционального доверия. Люди, в большей степени склонные доверять своему окружению, настороженно относятся к чиновникам,

сотрудникам правоохранительных органов и прочим представителям институтов государственного управления.

Таким образом, различные типы доверительных установок не только не являются взаимосвязанными, но, напротив, некоторые из них противоречат друг другу.

Анализ корреляций между переменными подтверждает эти наблюдения. Все переменные, измеряющие различные аспекты межличностного доверия, демонстрируют значимые показатели корреляции. Коэффициенты корреляции Спирмена между переменной, которая показывает доверие членам семьи, и переменными, связанными с довериями другим группам знакомых людей, наиболее низкие – наиболее высокий коэффициент (0,28) наблюдается при анализе связи с переменной, которая отражает уровень доверия друзьям; в остальных случаях этот показатель еще ниже. Намного сильнее коррелируют между собой переменные, которые отражают уровень доверия различным категориям знакомых людей. Коэффициент корреляции выше 0,5 наблюдается в соотношении уровня доверия друзьям и коллегам (0,5), коллегам и знакомым (0,7), знакомым и соседям (0,7), коллегам и соседям (0,6). Чуть меньше показатели корреляции этих переменных с переменной, которая показывает уровень доверия родственникам (0,3-0,4).

Это подтверждает, что люди склонны доверять или не доверять знакомым людям в целом, не делая существенной разницы между родственниками, друзьями или коллегами по работе. Общая доверительная установка по отношению к людям, с которыми поддерживаются периодические контакты, распространяется на все эти категории. Исключение составляет отношение к ближайшим родственникам, которая не зависит от этих показателей. Также уровень межличностного доверия слабо зависит от уровня обобщенного доверия и от уровня институционального доверия.

Доверительные установки, безусловно, различаются в разных группах населения, однако нельзя сказать, что уровень обобщенного доверия напрямую зависит от базовых социально-демографических показателей. Колебания этого показателя среди мужчин и женщин не превышают 2%. Также обобщенное доверие мало связано с уровнем дохода: в группах с различным уровнем дохода количество людей, считающих, что доверять можно большинству, и людей, уверенных в обратном, совпадают. Единственное исключение – лица с доходом выше 100000

рублей; в этой группе уровень доверия на 10% ниже, чем средний по стране; однако это колебание может быть объяснено крайне небольшим числом людей с данным уровнем дохода, попавшим в выборку. Уровень доверия слабо зависит от рода деятельности. Наиболее доверчивыми оказались руководители высшего звена, а наиболее настороженными, - лица, занятые работой по дому или уходом за детьми; однако эти различия были минимальны.

Единственным показателем, который может выступать предиктором уровня обобщенного доверия, является возраст. Люди моложе 35 лет в среднем реже готовы доверять окружающим. Тем не менее, разница в количестве тех, кто предпочел установку обобщенного доверия и недоверия, не составляет большого разрыва, а в дальнейшем с повышением возраста уровень доверия колеблется в рамках статистической погрешности.

Примерно такое же распределение ответов дает исследование межличностного доверия. Мужчины чуть чаще склонны доверять друзьям (75% против 71% у женщин) и коллегам (50% и 46% соответственно), однако эти различия не обладают высокой значимостью. Также не влияет на уровень межличностного доверия уровень благосостояния: в группах населения с различным доходом разброс в ответах не превышает нескольких процентов. Значимым исключением, опять же, оказалась категория лиц с доходом выше 100000 рублей: только 19% представителей этой категории доверяет своим знакомым (средний показатель по выборке – 43%). Однако, вероятно, в данном случае, смещение также можно объяснить очень небольшим числом представителей этой группы в выборке; кроме того, по остальным показателям межличностного доверия эта группа намного слабее отличается от других категорий. Уровень межличностного доверия слабо коррелирует с родом занятий респондентов: например, уровень доверия коллегам колеблется в пределах 10% среди представителей всех сфер занятости (за исключением людей, работающих на дому, что легко объяснимо отсутствием контактов с коллегами). В отличие от обобщенного доверия, уровень межличностного доверия практически не зависит от возраста: показатели доверия друзьям, родственникам и знакомым практически не меняются с возрастом.

Довольно значимые различия в уровне межличностного доверия наблюдаются в зависимости от уровня образования респондента. Более образованные люди в большей степени склонны доверять друзьям (о том, что они

доверяют друзьям, говорят 77% людей с высшим или незаконченным высшим образованием и только 65% тех, кто не закончил среднюю школу), родственникам (аналогичные показатели составляют 88% и 79%) и коллегам (50% против 37%). Напротив, более высокий уровень доверия соседям отмечается у малообразованных групп граждан: соседям по дому доверяет 49% в категориях людей, имеющих среднее и неоконченное среднее образование, и 40% людей, имеющих ученую степень.

Уровень институционального доверия также не различается среди мужчин и женщин. Женщины немного чаще доверяют чиновникам, сотрудникам правоохранительных органов и представителям властей различного уровня, но это различие составляет несколько процентов и не обладает статистической значимостью. Уровень доверия представителям региональной и федеральной власти не связан с уровнем дохода. Однако доход отчасти определяет установки по отношению к чиновникам и сотрудникам правоохранительных органов. В наибольшей степени склонны доверять этим лицам люди со средним доходом. Наибольший уровень доверия работникам полиции и судов наблюдается в группах с доходом от 30000 до 75000 рублей в месяц; в более низкодоходных и высокодоходных категориях этот показатель снижается. Схожая ситуация наблюдается с уровнем доверия чиновникам: в группах со средним уровнем дохода этот показатель составляет 26-27% при среднем уровне доверия чиновникам в 21%.

Уровень образования не является фактором, существенно влияющим на уровень институционального доверия. Стоит отметить, что чем выше уровень образования респондента, тем выше уровень доверия сотрудникам правоохранительных органов; однако доверие чиновникам и представителям различных органов власти практически не меняется в зависимости от уровня образования. Значимое исключение – обладатели ученой степени: в этой группе уровень доверия власти существенно ниже, чем в среднем. Уровень доверия мэрии города среди представителей этой категории почти на 9% ниже, чем в среднем по выборке; премьер-министру – на 11%; уровень доверия президенту также ниже, чем в среднем, но незначительно. Возраст респондента также не определяет его доверительные установки по отношению к представителям различных институтов государственного управления: о доверии или недоверии чиновникам, а также

представителям региональной и федеральной власти говорит примерно равное число опрошенных во всех возрастных группах.

В отдельных случаях уровень институционального доверия определяется сферой занятости респондента. Например, руководители высшего звена и военнослужащие чаще доверяют работникам правоохранительных органов (44% и 48% соответственно при 37,5% в среднем). Наивысший показатель демонстрируют сами работники правоохранительных органов (уровень доверия составляет 60%). Эти же три категории характеризуются наибольшим доверием к чиновникам (31% среди крупных руководителей, 30% среди работников правоохранительных органов и 29% среди военнослужащих при среднем показателе в 21%). Наименьшее доверие чиновники вызывают у фрилансеров и представителей среднего бизнеса. Далее при вопросах о доверии представителям более высоких уровней власти тенденции сохраняются, но различия сглаживаются – на уровне доверия президенту они уже не являются значимыми.

Таким образом, социально-демографические характеристики не являются факторами, непосредственно определяющими доверительные установки населения, что верно по отношению ко всем типам доверительных установок: обобщенному, межличностному и институциональному доверию. Существует ряд более или менее устойчивых корреляций. Обобщенное доверие во многом связано с возрастом респондента, межличностное – с уровнем образования, институциональное – со сферой занятости. Однако ни один из этих факторов не является определяющим: например, род деятельности респондента занятости выступает предиктором для определения уровня доверия чиновникам, но не для доверия федеральным властям. Соответственно, социально-демографические показатели в отдельных случаях влияют на доверительные установки, но это влияние не является устойчивым и не может выступать в качестве объяснительной модели.

1.3 Структура и распределение социального капитала

Социальная теория связывает доверие с проблематикой социального капитала. В первой главе были подробно проанализированы подходы, предлагающие различные механизмы концептуализации доверия, и рассмотрены теоретические основания соотношения социального капитала и доверительных установок. Ниже будет исследовано распределение и структура социального капитала россиян, а

также проанализирована взаимосвязь социального капитала и доверия на эмпирическом уровне.

Вопросы измерения социального капитала и связанные с этим теоретические и методологические проблемы также были проанализированы в первой главе. Следует еще раз указать, что в данном исследовании социальный капитал рассматривается в качестве ресурса сетевого сообщества и измеряется посредством изучения количества и интенсивности социальных связей человека, которые могут быть использованы для доступа к определенным ресурсам. Социальные связи создают отношения взаимных обязательств. В этом смысле, вступая в социальные взаимодействия и расширяя круг своих связей, человек приобретает ценный ресурс. Поэтому социальные связи составляют основу социального капитала. Цель исследования состояла, во-первых, в том, чтобы выявить количественные показатели (число социальных связей), а во-вторых, в том, чтобы проанализировать интенсивность связей и их потенциал для предоставления ценных ресурсов и конвертации в иные блага. Соответственно, базовыми понятиями для определения социального капитала выступают число сильных и слабых связей.

Количество социальных связей распределено неравномерно; можно выделять группы, характеризующиеся разным уровнем социального капитала. В зависимости от числа сильных социальных связей (т. е. близких контактов, людей, на помощь которых респондент гарантированно может рассчитывать) были выделены следующие группы: люди, у которых одна или две сильные связи; от трех до пяти; от шести до десяти; от одиннадцати до двадцати или более двадцати близких контактов. В зависимости от числа слабых связей опрошенные были распределены следующим образом: люди, у которых не более десяти контактов, от десяти до двадцати пяти, от двадцати шести до пятидесяти, от пятидесяти до ста, от ста до двухсот и более двухсот. Число слабых связей определялось в зависимости от числа количество контактов в телефонной книжке (за исключением номеров организаций). Каждый из предложенных вариантов ответа демонстрировал относительно высокую наполняемость; таким образом, распределение на группы было достаточно равномерным.

Безусловно, количество сильных и слабых связей – взаимосвязанные показатели. Коэффициент корреляции Спирмена между переменными, измеряющими эти характеристики, составляет 0,36, что является знаком средней

корреляции. Таким образом, чаще всего более общительные люди имеют большее число тесных контактов, однако это правило не является безусловным. Есть значимые группы людей, социальный капитал которых устроен асимметричным образом: высокий уровень сильных связей сочетается с низким показателем слабых связей и наоборот.

Приведенный график (рисунок 3) визуально представляет эту закономерность. Для удобства некоторые категории были объединены. Как показывает диаграмма, в группе людей, обладающих наименьшим числом близких контактов, наибольшее число людей, которые, кроме того, характеризуются низким показателем слабых связей – таких насчитывается более 11%. С возрастанием числа сильных связей, возрастает и уровень слабых – в группе людей, у которых насчитывается более 20 тесных связей, число людей с наиболее низким уровнем слабых связей уменьшается до 0,3%, а число тех, у кого не менее 100 слабых связей, напротив, возрастает почти в 4 раза (от 14% до 60%). Однако эти же данные демонстрируют существование значимых исключений: в частности, 14% людей, с одной стороны, практически не имеет сильных связей (они заявляют о наличии 1-2 человек, потенциально готовых прийти на помощь), но в то же время обладает весьма высоким числом знакомых. Напротив, 21% тех, кто может назвать близкими контактами не менее 20 человек, обладает относительно невысоким уровнем слабых связей (менее 50 контактов).

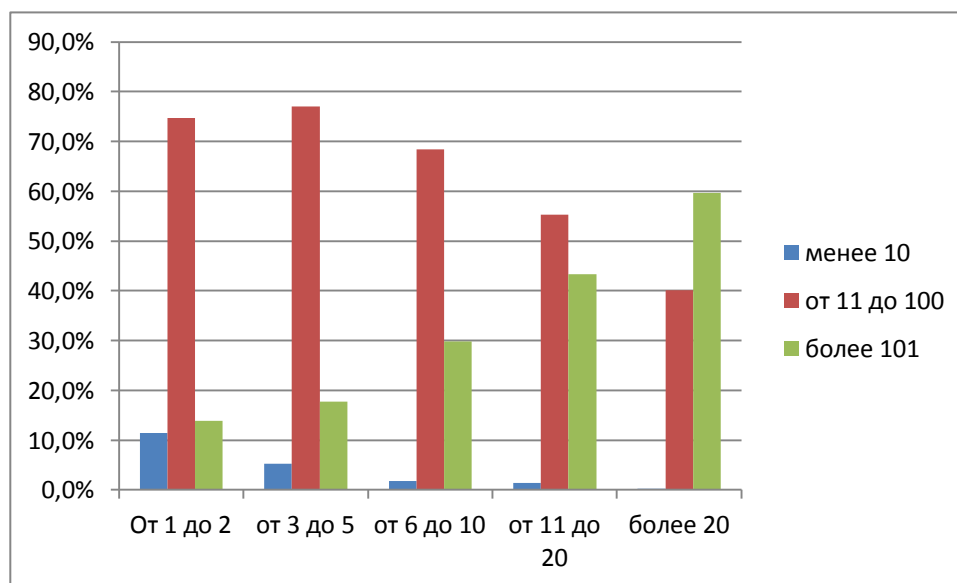


Рисунок 3 - Скажите, пожалуйста, сколько примерно контактов в Вашей телефонной записной книжке или мобильном телефоне (не считая номеров организаций)?

Принадлежность к категории с низким, высоким или смешанным социальным капиталом не является жестко predetermined, однако существует ряд факторов, оказывающих сильное влияние на нее.

В частности, размер социального капитала резко уменьшается в пожилом возрасте. Практически во всех возрастных группах мы можем найти людей, обладающих как очень большим, так и очень маленьким числом социальных связей, причем это будет верно как для слабых, так и для сильных связей. До достижения пятидесятилетнего возраста колебания в размере социального капитала в зависимости от возраста незначительны; однако далее происходит резкое уменьшение числа слабых связей. После 60 лет число контактных людей, у которых есть не более 10 знакомых, возрастает еще в большей степени.

Графики ниже (рисунок 4) показывают, насколько сильно с возрастом сокращается число слабых связей.





Рисунок 4 - Зависимость числа слабых связей от возраста

Количество людей, обладающих большим числом социальных контактов, также начинает резко уменьшаться примерно в этом временном промежутке. Для сильных связей «критическим возрастом» является отметка в 65 лет – после этого происходит резкое снижение числа близких друзей. Как мы видим на графике (рисунок 5), количество людей, которые обладают большим числом близких контактов (более 10), резко снижается при приближении к семидесятилетию; доля людей с низким социальным капиталом, напротив, возрастает.

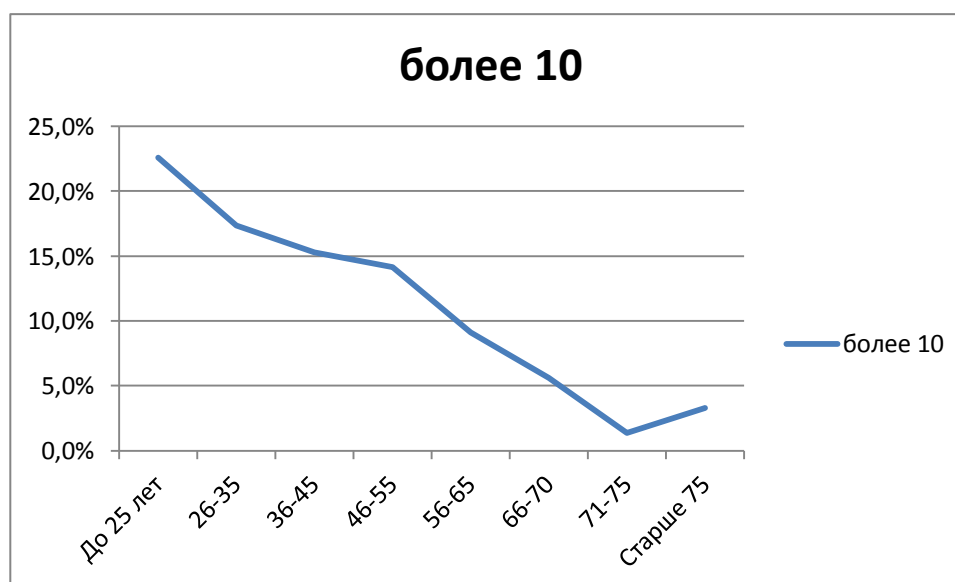


Рисунок 5 - Зависимость числа сильных связей от возраста

Отчасти эта закономерность, безусловно, объясняется тем, что круг социальных контактов снижается с выходом на пенсию. В частности, распределение

ответов среди работающих и неработающих пенсионеров демонстрирует, что в случае продолжения трудовой деятельности снижение социального капитала происходит гораздо более медленными темпами. В группе людей, которые не работали после выхода на пенсию, критическое снижение числа сильных социальных связей происходит около 60-65 лет, тогда как среди людей, которые продолжают работать, этот возраст составил 75 лет. Схожим образом обстоят дела с числом слабых связей: у людей, вышедших на пенсию по достижении пенсионного возраста, число слабых связей существенно снижается уже в предпенсионном возрасте – после 50 лет. У людей, которые продолжают работать, этот процесс происходит медленнее; резкое падение числа контактов происходит ближе к 70 годам.

Снижение числа социальных связей у пенсионеров является наиболее явной закономерностью; в целом количество социальных связей не зависит напрямую от социального статуса, хотя и связано с ним. И среди работающих, и среди учащихся, и среди тех, кто находится в декрете или занимается домашним хозяйством, представлены люди как с большим, так и с маленьким социальным капиталом. Тем не менее, в среднем количество контактов у работающих или учащихся людей, несколько превышает число контактов у тех, кто занимается домашним хозяйством, находится в декрете или временно не работает. В группах людей, которые учатся или работают, редко встречаются совсем замкнутые люди, число близких контактов которых ограничивается одним или двумя, а количество слабых связей не превышает десяти. Наибольшим медианным показателем слабых связей обладают те, кто в настоящее время учится.

Другая закономерность заключается в том, что количество социальных связей неравномерно распределено в группах людей, проживающих в данном населенном пункте на протяжении разного периода времени. Сильные связи накапливаются постепенно; большим числом сильных связей, по большей части, обладают те, кто живет в одном городе не менее 3 лет. Те, кто приехал в данный населенный пункт недавно (проживает в нем, начиная с текущего или предыдущего года), редко обладают большим числом близких друзей. Слабые связи распределяются почти противоположным образом. Наиболее контактной группой являются те, кто приехал в этот населенный пункт недавно. 26% тех, кто менял место жительства за последние два года, обладает максимальным числом знакомых – более 200 (это почти в 3 раза

превышает средний показатель). Далее с возрастанием времени проживания в данном городе количество слабых связей постепенно сокращается. Кроме того, число слабых связей снижается при долговременной работе в одной организации: среди тех, кто работает в одном и том же месте более 15 лет, доля людей с широким кругом контактов в полтора раза ниже, чем среди тех, кто недавно сменил место работы.

Общая закономерность заключается в том, что люди, ведущие активную социальную жизнь, занятые работой либо учебой, обладают более высоким социальным капиталом. При этом для слабых связей важнейшим фактором является высокая мобильность: люди, часто меняющие работу или место жительства, поддерживают высокий уровень этого показателя.

1.4 Зависимость доверительных установок от размера и структуры социального капитала

Социальный капитал выступает важнейшим предиктором для множества показателей, в частности, уровня счастья, экономического оптимизма и пр. Наша задача заключается в том, чтобы понять, как социальные связи россиян влияют на их доверительные установки.

Как показывает анализ данных, уровень институционального доверия практически никак не зависит от величины и структуры социального капитала. Ни большое число сильных связей, ни большое число слабых связей не приводит к изменению доверительных установок по отношению к представителям государственных институтов. Приведенные ниже графики (рисунок 6) демонстрирует, что отношение к представителям структур различного уровня остается довольно постоянным вне зависимости от количества сильных и от слабых социальных связей; определенные колебания присутствуют, но крайне незначительные и не имеющие общей закономерности.

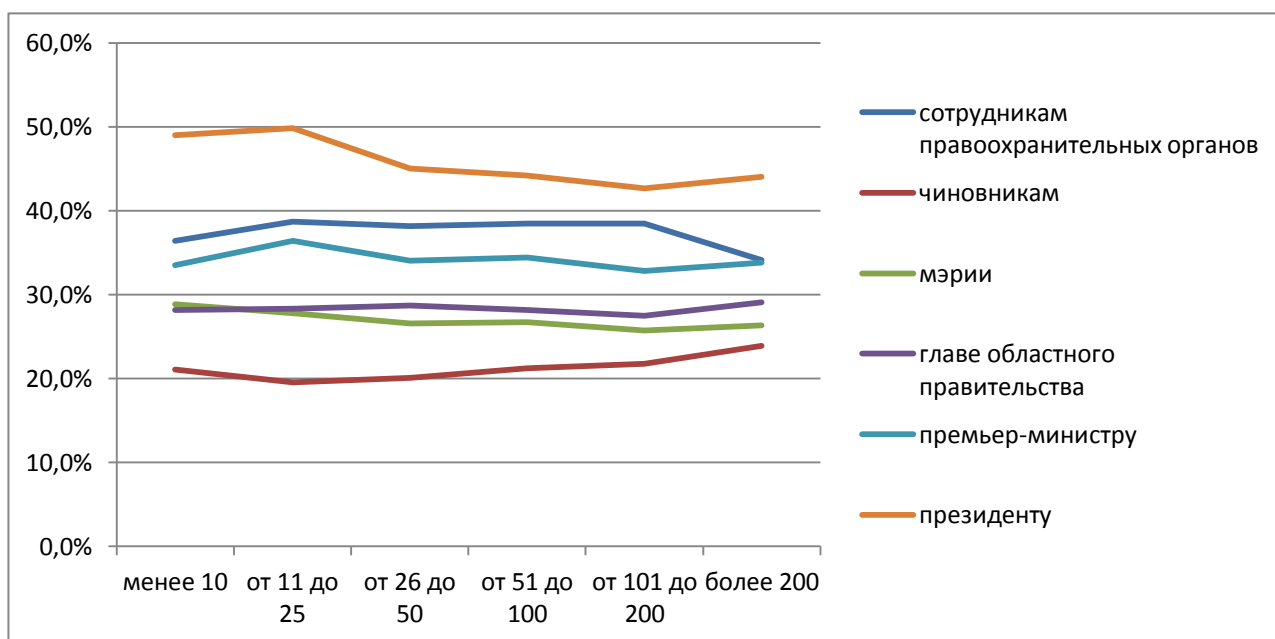
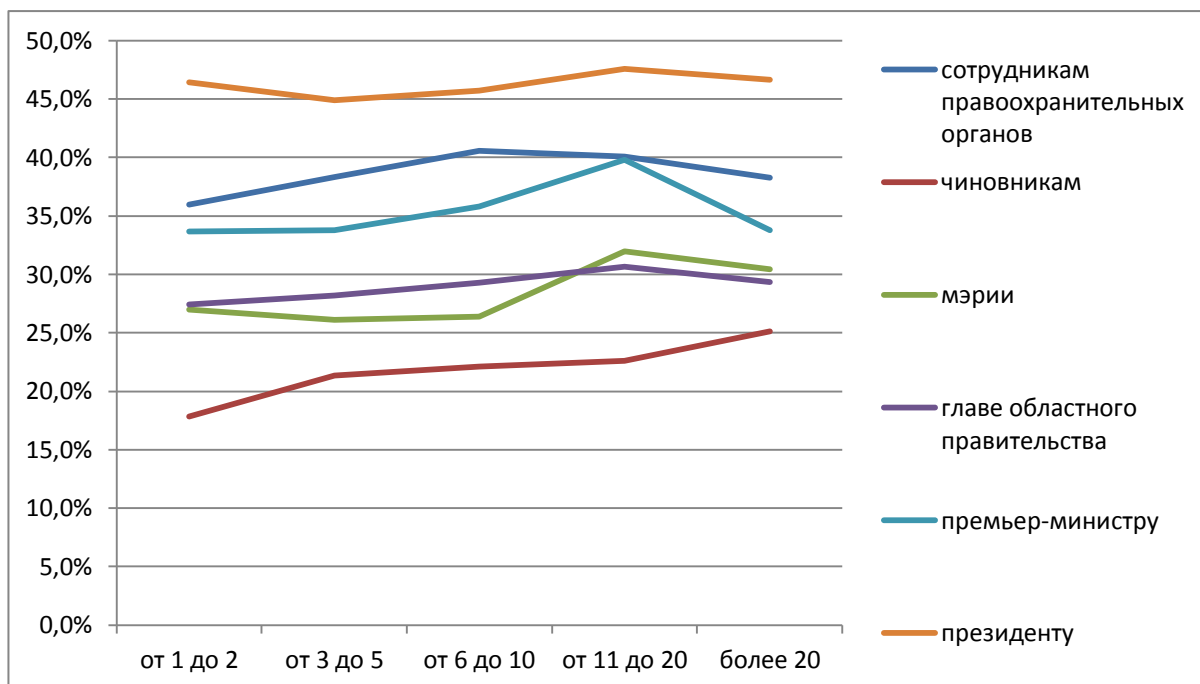


Рисунок 6 - Как Вы считаете, кому можно доверять?

Анализ корреляций также показывает, что статистически достоверных связей между размером социального капитала и уровнем доверия представителям институций нет. Таким образом, размер социального капитала и уровень институционального доверия – никак не связанные величины, что подтверждает предположение о том, что для россиян вопрос о доверии институтам никак не предопределяется практикой межличностных взаимодействий. Люди и институты воспринимаются совершенно независимо друг от друга.

Межличностное доверие, напротив, сильнее всего связано с показателями социального капитала. Вначале рассмотрим межличностное доверие в целом. Для измерения этого показателя создадим переменную, которая будет показывать распределение ответов на вопросы, связанные с межличностным доверием, - вопросы, показывающие уровень доверия к друзьям, родственникам, знакомым, коллегам и соседям (вопрос о доверии к членам семьи исключается из этого списка, поскольку, как было показано выше, распределение ответов на этот вопрос объясняется иными факторами, не связанными напрямую с уровнем межличностного доверия). Таким образом, мы имеем шкалу, максимальное значение которой составляет 5 пунктов (в случае, если человек считает вызывающими доверие представителей всех этих категорий), а минимальное – 0, что означает полное отсутствие межличностного доверия. Медианное значение данной переменной по выборке составляет 3.

Если мы посмотрим, как зависят значения переменной, показывающей уровень межличностного доверия, от числа сильных связей, то мы увидим однозначную корреляцию. Приведенная ниже таблица (таблица 2) показывает, что в группе людей, обладающих достаточно небольшим числом сильных связей (это число не превышает 10), показатель межличностного доверия принимает значения ниже среднего по выборке; с ростом социального капитала этот показатель постепенно возрастает, и при количестве близких связей, превышающем 10, также превосходит средние цифры.

Таблица 2 – Уровень доверия и число сильных связей

Число сильных связей	Среднее	Медиана
1-2	2,7519	2,0000
3-5	2,9753	3,0000
6-10	3,1718	3,0000
11-20	3,4247	4,0000
БОЛЕЕ 20	3,2682	4,0000
Итого	2,9796	3,0000

Далее мы более подробно рассмотрим, как размер социального капитала определяет установки межличностного доверия. Наиболее тесно социальный

капитал связан с доверием к друзьям – связь между этими переменными демонстрирует наивысший коэффициент корреляции. Как видно на графике (рисунок 7), уровень доверия друзьям стабильно высок, однако весьма сильно зависит от того, каким количеством сильных связей обладает человек. Разница между долей тех, кто доверяет друзьям, в группе с наибольшим и наименьшим количеством сильных связей, составляет 14%. При этом, как видно на диаграмме, пороговым значением, после достижения которого рост социального капитала не способствует повышению уровня доверия, является 20 сильных связей. При наличии более чем 20 близких контактов, уровень доверия даже незначительно (на 3%) снижается.

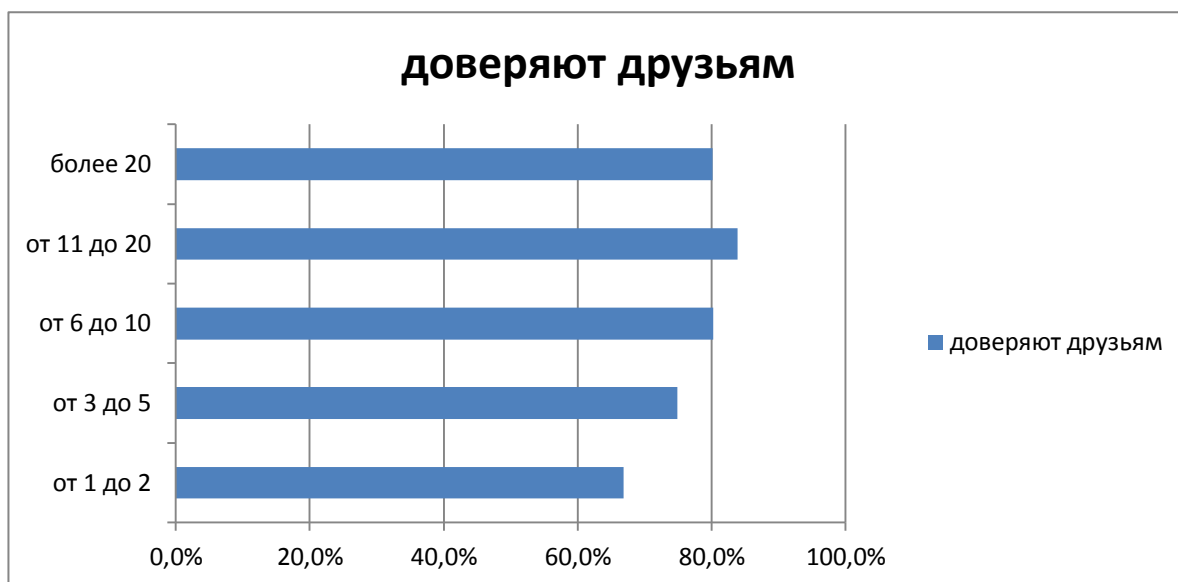


Рисунок 7 - Как Вы считаете, кому можно доверять?

Схожие результаты показывает распределение ответов на вопрос о доверии коллегам (уровень доверия увеличивается с возрастанием числа сильных связей на 12%), знакомым и соседям (рост уровня доверия на 10%), в меньшей степени – родственникам (разница в уровне доверия в группе с наименьшим и наибольшим числом сильных связей составила 7%).

Уровень межличностного доверия зависит также и от числа слабых социальных связей (рисунок 8), однако эта зависимость устроена несколько иным образом.

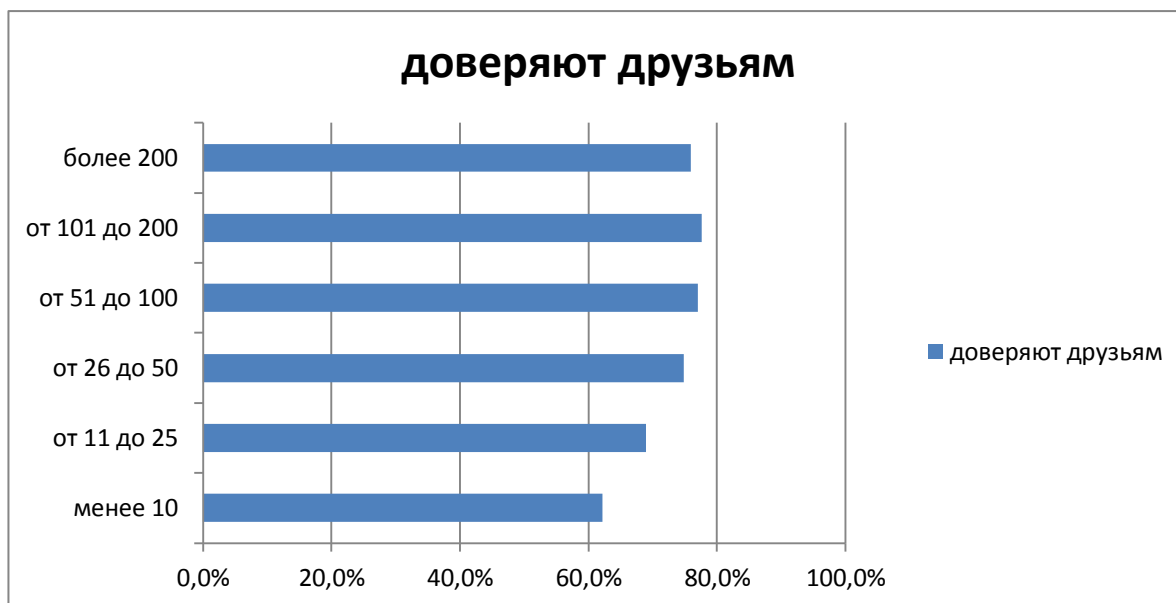


Рисунок 8 - Как Вы считаете, кому можно доверять?

Уровень доверия друзьям зависит и от количества слабых связей. Различие в уровне доверия между группой с наибольшим и наименьшим числом контактов составляет 14%. В данном случае также можно отметить пороговое значение социального капитала, после которого его рост не способствует росту уровня доверия. Уровень доверия возрастает вплоть до достижения отметки в 100 слабых связей; после этого рост практически останавливается (в группе людей, обладающих от 101 до 200 связей, этот показатель выше менее чем на 1%), а затем незначительно снижается (на 1,5%). Разница в уровне доверия коллегам в наиболее и наименее контактных группах составляет 8%.

Однако эта закономерность, вероятнее всего, определяется структурой социального капитала. В большинстве случаев при возрастании числа слабых связей количество близких контактов также увеличивается. Анализ частных корреляций показывает, что при исключении переменной, показывающей число сильных связей, частный корреляционный коэффициент составляет 0,04 и корреляция между этими переменными не является значимой.

Это наблюдение подтверждается тем, что уровень доверия знакомым, родственникам и соседям не имеют статистически значимой корреляции с числом слабых связей. Более того, наивысший уровень доверия соседям наблюдается, напротив, в группе людей, число контактов которых не превышает 25 человек. Уровень доверия знакомым выше всего в категории людей, количество слабых

связей которых исчисляется от 26 до 50; в наиболее контактной группе этот показатель ниже на 5%. Нельзя говорить и об обратной связи: высокий уровень доверия знакомым или родственникам не увеличивает вероятность того, что человек будет обладать большим числом социальных контактов.

Соответственно, анализ этих закономерностей показывает, что идея о том, что социальный капитал и уровень доверия – это взаимосвязанные показатели, характеризующие общество или его часть в целом, нуждаются в существенной корректировке. Прежде всего, для россиян различные типы доверительных установок слабо связаны друг с другом и воспринимаются независимо друг от друга. Доверие членам семьи – базовая установка, слабо зависящая от социально-демографических показателей (единственная зависимость состоит в том, что этот показатель незначительно снижается у тех, кто живет в одиночестве), размера и структуры социального капитала, а также уровня других доверительных установок. Доверие институтам – достаточно стабильный показатель, который определяется, в первую очередь, обобщенной установкой доверия. Люди, склонные доверять абстрактным незнакомым людям, позитивно настроены в отношении представителей государственной власти (причем, чем реже они соприкасаются с представителями той или иной государственной структуры, тем выше уровень доверия).

Межличностное доверие – единственный тип доверительной установки, по отношению к которому однозначным предиктором выступает величина и структура социального капитала. Мы можем выделить в этом случае следующую закономерность. Количество сильных социальных связей, то есть, людей, с которыми поддерживается достаточно тесный контакт и которые воспринимаются как гарантированный источник получения помощи в случае необходимости, однозначно связано с уровнем доверия по отношению к любому типу контактов: друзьям, знакомым, родственникам, коллегам по работе или соседям по дому. Зависимость между переменными имеет двустороннюю значимость; поэтому данный феномен может быть объяснен двумя способами. С одной стороны, наличие круга людей, которые могут прийти на помощь, положительно влияет на представление о том, в какой степени можно доверять знакомым людям (критерий личного знакомства и периодического общения очень важен, поскольку на «обезличенных» представителей институций эта закономерность не распространяется). С другой стороны, общая установка доверия по отношению к

знакомым людям позволяет заводить близкие контакты и с большим доверием относиться к предоставляемым ими ресурсам. При этом число слабых связей не является определяющим показателем для определения уровня межличностного доверия – наличие большого числа знакомых воспринимается как полезный ресурс; тем не менее, этот ресурс не воспринимается как достаточное основание для формирования отношения доверия.

На данный момент можно вернуться к вопросу о «сетях доверия» и рассмотреть, как он решается на эмпирическом уровне. Анализ доверительных установок россиян и структуры их социального капитала, проведенный на материале исследования «Евробарометр в России», показывает, что доверие не является постоянной величиной, равномерно распределенной в том или ином сообществе. Помимо базового уровня доверия, который традиционно измеряется в социологических исследованиях, и помимо всеобщей установки на доверие членам своей семьи, существуют «сети доверия», формируемые на основании межличностных взаимодействий; уровень доверия внутри этих групп существенно выше, чем за их пределами.

В эту сеть могут входить контакты, принадлежащие разным категориям. Безусловно, чаще всего, к этой группе относятся родственники и друзья, реже – коллеги по работе или знакомые. Тем не менее, основанием для вхождения в «сеть доверия» выступает не тип социального взаимодействия, а возможность потенциального получения ресурса от взаимодействия с этим человеком. Анализ структуры социального капитала демонстрирует, что наличие большого числа контактов практически не влияет на уровень доверия. Между тем, количество людей, которые воспринимаются в качестве потенциального источника помощи, непосредственно воздействует на доверительные установки. Это объясняется тем, что вопрос о межличностном доверии отсылает к контактам, принадлежащим так называемой «сети доверия», которая характеризуется высоким уровнем взаимопомощи.

Соответственно, особенности российского общества состоят в том, что обобщенная установка доверия либо недоверия к незнакомым людям и институтам и уровень доверия внутри сети межличностных контактов независимо сосуществуют на разных уровнях. Поэтому для исследования проблематики доверия и социального капитала в российских условиях вопрос об обобщенном доверии (который

используется в качестве основного операнта, определяющего уровень доверия в исследованиях «Евробарометра» в странах Европейского Союза [25: 19]) представляется недостаточным. Как будет показано далее, в отдельных случаях взаимосвязи внутри «сетей доверия» выступают альтернативой формальных взаимодействий с государственными структурами. При этом (в отличие от рассмотренного в первой главе исследования мигрантов) «сети доверия» являются для россиян не заменой формальных структур, а их дополнением.

1.5 Региональные особенности

Регионы РФ неоднородны по основным социально-демографическим показателям. Также они различаются по уровню и структуре социального капитала. Задача данного раздела – исследовать, в какой степени региональная специфика предопределяет доверительные установки и особенности формирования «сетей доверия».

Таблица 3 показывает распределение основных возрастных категорий по регионам. Важно отметить, что в республике Дагестан структура распределения возрастных групп принципиально отличается от общероссийской: она распределена в пользу более молодых категорий. Напротив, наиболее возрастная структура – в Краснодарском крае: в этом регионе наименьшее число людей в категории от 26 до 35 лет, низкая численность группы от 18 до 25 лет и наиболее высокий процент населения пенсионного возраста (25%).

Таблица 3 - Распределение возрастных групп по регионам

	18-25	26-35	36-50	51-60	Более 61
Москва (Без Московской области)	14,1%	18,7%	27,1%	17,5%	22,6%
Краснодарский край	16,1%	15,2%	26,9%	16,7%	25,0%
Ленинградская область	14,4%	18,9%	24,9%	17,0%	24,8%
Нижегородская область	18,1%	19,7%	25,8%	17,7%	18,7%

	18-25	26-35	36-50	51-60	Более 61
Республика Дагестан	23,9%	24,1%	31,1%	12,7%	8,3%
Республика Татарстан	15,9%	21,8%	24,4%	18,5%	19,4%
Свердловская область	14,8%	15,6%	28,5%	17,2%	24,0%
Томская область	20,0%	19,8%	22,6%	18,2%	19,5%
Хабаровская область	16,3%	21,6%	24,5%	17,3%	20,4%
Ярославская область	15,8%	15,9%	26,7%	18,4%	23,1%

Как показывает анализ распределения уровня дохода по регионам, этот показатель достаточно однороден, за исключением Москвы (таблица 4). Среднемесячный доход на одного члена семьи в столице существенно превосходит средние показатели по стране. Как показывает более подробный анализ данных, среди жителей прочих регионов наименее низким доходом характеризуются жители Краснодарского края и республики Татарстан.

Таблица 4 - Распределение уровня дохода по регионам

Территория исследования.	Медиана
Москва (Без Московской области)	25000-30000
Краснодарский край	10000-15000
Ленинградская область	15000-20000
Нижегородская область	10000-15000
Республика Дагестан	10000-15000
Республика Татарстан	10000-15000
Свердловская область	15000-20000

Территория исследования.	Медиана
Томская область	15000-20000
Хабаровская область	15000-20000
Ярославская область	10000-15000
Итого	15000-20000

Кроме того, необходимо учитывать, что уровень дохода зависит не только от субъекта федерации, но и от типа населенного пункта: в крупных городах он выше, чем в городах с населением менее 100 тысяч жителей и в селах (таблица 5).

Таблица 5 - Распределение уровня дохода в зависимости от типа населенного пункта

Скажите, пожалуйста, в каком населенном пункте Вы проживаете?	Медиана
Город с населением от 500 тысяч жителей и более	15000-20000
Город с населением от 100 тысяч до 500 тысяч жителей	15000-20000
Любой другой город с населением менее 100 тысяч	10000-15000
Сельский населенный пункт (Село, Поселок, Станица, Хутор и т.д.)	10000-15000
Итого	10000-15000

Социальный капитал также различается в зависимости от региона проживания респондента, что демонстрируют приведенные ниже таблицы (таблица 6).

Таблица 6 - Распределение слабых связей по регионам

Скажите, пожалуйста, сколько, примерно, людей в Вашей телефонной записной книжке или мобильном телефоне (не считая номеров организаций)?							
Область	Менее 10	10-25	26-50	51- 100	101- 200	Более 200	Всего
Москва (Без Московской области)	10%	26%	27%	17%	10%	10%	100%
Краснодарский край	10%	26%	26%	17%	10%	12%	100%
Ленинградская область	10%	31%	26%	17%	9%	7%	100%
Нижегородская область	7%	30%	26%	16%	12%	8%	100%
Республика Дагестан	2%	17%	24%	20%	19%	19%	100%
Республика Татарстан	7%	26%	23%	21%	12%	12%	100%
Свердловская область	7%	28%	26%	19%	10%	11%	100%
Томская область	10%	30%	20%	16%	12%	11%	100%
Хабаровская область	5%	31%	27%	17%	11%	9%	100%
Ярославская область	8%	32%	32%	14%	7%	7%	100%
Всего	8%	28%	26%	17%	11%	11%	100%

Распределение ответов на этот вопрос свидетельствует о том, что количество слабых связей – величина, различающаяся в зависимости от региона. Наиболее общительными оказались жители Дагестана: в сумме 38% из них обладают не менее чем 100 контактов; напротив, менее 20% из них говорит о том, что число их слабых связей не превышает 25. Кроме того, среди жителей Дагестана наиболее низкий процент людей, которые имеют не более 10 контактов (2% против 8% в среднем по

стране) и наиболее высоким процентом тех, чей список контактов насчитывает не менее 200 человек (19% против 11% в среднем).

Наименьшим числом слабых связей обладают жители Ярославской области. В этом регионе наблюдаются самые низкие показатели в категориях, обладающих высоким и очень высоким числом контактов (более 100 и более 200): суммарно лишь 14% жителей этой области имеют не менее 100 контактов. Также у жителей этой области отмечается наименьшее число людей, которые обладают не менее чем 50 слабыми связями (14% против 17% в среднем). 40% жителей этой области говорят, что число их контактов не превышает 25 – это наименьший показатель в выборке.

Важно отметить, что разброс между регионами в этом вопросе более значим, чем различия между типами населенных пунктов. Существенной разницы между числом слабых связей у жителей крупных городов и сел не было обнаружено – различия составляют не более 1-2%.

Сильные связи также распределены неравномерно (таблица 7). Основные тенденции совпадают. Наибольшим числом сильных связей обладают жители республики Дагестан: каждый четвертый из опрошенных заявляет, что число людей, которые могут при необходимости прийти ему на помощь, не менее 25%. Жители Ярославской области, опять же, обладают наименьшим числом сильных связей: только 9% из них говорят, что число таких контактов превышает 10 (наименьший показатель в выборке). Однако стоит указать, что разброс слабых связей между регионами ниже, чем в случае с сильными связями.

Таблица 7 - Распределение сильных связей по регионам

Скажите, пожалуйста, какое примерно количество людей вы могли бы попросить потратить несколько часов, чтобы помочь вам (например, присмотреть за вашей кошкой или собакой в течение нескольких дней или полить цветы в ваше отсутствие, повесить люстру и т.п.?						
Область	1-2	3-5	6-10	11-20	более 20	Всего
Москва (Без Московской области)	31%	40%	17%	5%	8%	100%
Краснодарский край	32%	37%	17%	5%	8%	100%
Ленинградская область	32%	38%	18%	6%	6%	100%
Нижегородская область	29%	41%	20%	6%	5%	100%

Скажите, пожалуйста, какое примерно количество людей вы могли бы попросить потратить несколько часов, чтобы помочь вам (например, присмотреть за вашей кошкой или собакой в течение нескольких дней или полить цветы в ваше отсутствие, повесить люстру и т.п.?)						
Область	1-2	3-5	6-10	11-20	более 20	Всего
Республика Дагестан	25%	25%	17%	7%	25%	100%
Республика Татарстан	32%	31%	20%	7%	10%	100%
Свердловская область	28%	39%	21%	7%	5%	100%
Томская область	29%	36%	23%	5%	6%	100%
Хабаровская область	32%	37%	20%	6%	5%	100%
Ярославская область	32%	40%	19%	4%	5%	100%

Установки доверия и недоверия также неравномерно распределены между регионами Российской Федерации. Приведенная ниже таблица (таблица 8) показывает зависимость уровня обобщенного доверия от региона проведения исследования.

Таблица 8 - Распределение обобщенного доверия по регионам

	Большинству людей можно доверять	К большинству людей следует относиться с недоверием / осторожностью
Москва (Без Московской области)	38,2%	61,8%
Краснодарский край	38,1%	61,9%
Ленинградская область	42,2%	57,8%
Нижегородская область	38,2%	61,8%
Республика Дагестан	31,8%	68,2%
Республика Татарстан	39,6%	60,4%
Свердловская область	45,3%	54,7%

	Большинству людей можно доверять	К большинству людей следует относиться с недоверием / осторожностью
Томская область	41,6%	58,4%
Хабаровская область	35,9%	64,1%
Ярославская область	43,4%	56,6%

Приведенные данные свидетельствуют о том, что наименьшим уровнем обобщенного доверия обладают жители Дагестана. Наивысший показатель демонстрирует Свердловская область; кроме того, высок уровень обобщенного доверия в Ярославской области. Таким образом, регионы, жители которых обладают низким социальным капиталом, склонны доверять окружающим, тогда как обладатели широкой сети контактов, напротив, склонны относиться к окружающим с недоверием. Эта закономерность также подтверждает тот факт, что взаимосвязь уровня доверия и величины социального капитала в России устроена сложным образом. Наличие большого числа друзей приводит к аккумуляции доверия внутри тесной сети контактов, но не распространяется на всех окружающих.

Аналогичную закономерность демонстрируют данные, свидетельствующие об уровне институционального доверия (таблица 9). Больше всего склонны доверять чиновникам жители Свердловской области, региона, жители которого имеют высокий уровень обобщенного доверия и достаточно низкие показатели социального капитала (особенно низкие показатели этот регион имеет в части слабых связей). Напротив, жители Дагестана, обладающие большим числом сильных и слабых связей, демонстрируют крайне низкий уровень доверия чиновникам.

Таблица 9 - Распределение доверия чиновникам по регионам

	Не доверяют чиновникам	Доверяют чиновникам
Москва (Без Московской области)	83,0%	17,0%
Краснодарский край	77,4%	22,6%
Ленинградская область	81,1%	18,9%
Нижегородская область	80,3%	19,7%
Республика Дагестан	85,2%	14,8%
Республика Татарстан	77,5%	22,5%
Свердловская область	72,7%	27,3%
Томская область	79,1%	20,9%
Хабаровская область	74,8%	25,2%
Ярославская область	83,9%	16,1%

Межличностное доверие подчиняется иным закономерностям. Если говорить о межличностном доверии в совокупности, учитывая все рассматриваемые переменные (доверие к родственникам, к друзьям, к знакомым, к коллегам и к соседям), то наименее доверчивыми оказались жители Москвы и Краснодарского края (таблица 10).

Таблица 10 - Уровень межличностного доверия в зависимости от региона

Территория исследования.	Медиана
Москва (Без Московской области)	2,0000
Краснодарский край	2,0000
Ленинградская область	3,0000
Нижегородская область	3,0000

Территория исследования.	Медиана
Республика Дагестан	3,0000
Республика Татарстан	3,0000
Свердловская область	3,0000
Томская область	3,0000
Хабаровская область	3,0000
Ярославская область	3,0000
Итого	3,0000

Эта же закономерность проявляется при анализе различных типов доверительных установок. Например, так выглядит распределение уровня доверия соседям по дому (таблица 11). Таблица показывает, что доверительные установки москвичей ниже среднего (на 6%). В наибольшей степени доверяют соседям жители Ярославской области. Отчасти специфика Москвы в этом вопросе объясняется более общей закономерностью – чем больше населенный пункт, тем в меньшей степени люди склонны доверять своим соседям: в крупных и средних городах (от 100 до 500 тысяч жителей и свыше 500 тысяч жителей) этот показатель составляет 41%, городах небольшого размера - 47%, в сельских населенных пунктах – 53%.

Таблица 11 - Распределение доверия соседям по дому по регионам

	Не доверяют соседям по дому	Доверяют соседям по дому
Москва (Без Московской области)	60,4%	39,6%
Краснодарский край	54,4%	45,6%
Ленинградская область	55,4%	44,6%
Нижегородская область	52,9%	47,1%
Республика Дагестан	53,3%	46,7%
Республика Татарстан	57,3%	42,7%
Свердловская область	51,4%	48,6%

	Не доверяют соседям по дому	Доверяют соседям по дому
Томская область	57,1%	42,9%
Хабаровская область	56,0%	44,0%
Ярославская область	49,8%	50,2%

Данные, показывающие распределение социального капитала и доверия по регионам, в целом подтверждают общероссийские закономерности. Социальный капитал и уровень доверия – величины, распределенные неравномерно, но подчиняющиеся одним и тем же закономерностям вне зависимости от региона. Высокий уровень обобщенного доверия сопровождается относительно высоким уровнем доверия институтам, а межличностное доверие подчиняется иным закономерностям. Высокий уровень социального капитала приводит к аккумуляции доверия внутри сети контактов, но не приводит к повышению уровня доверия людям в целом, а зачастую способствует его снижению.

2 Проблемы формальных институтов и компенсация неэффективности их работы с помощью «сетей доверия»

«Сети доверия» и формальные институции функционируют независимо друг от друга; благодаря этому, «сети доверия» могут выступать в качестве альтернативного средства решения задач, которые не могут быть решены посредством обращения к государственным структурам. Таким образом, «сети доверия» могут быть использованы как компенсаторные механизмы, направленные на исправление неэффективности и «сбоев в работе» формальных экономических, политических и социальных институтов. В целом, наибольшую важность имеет сфера здравоохранения, образования, социального обеспечения и, в частности, система пенсионных выплат, а также блок проблем, связанных с трудоустройством и размером заработной платы. В отдельных случаях актуальными оказываются другие проблемы.

2.1 Система здравоохранения

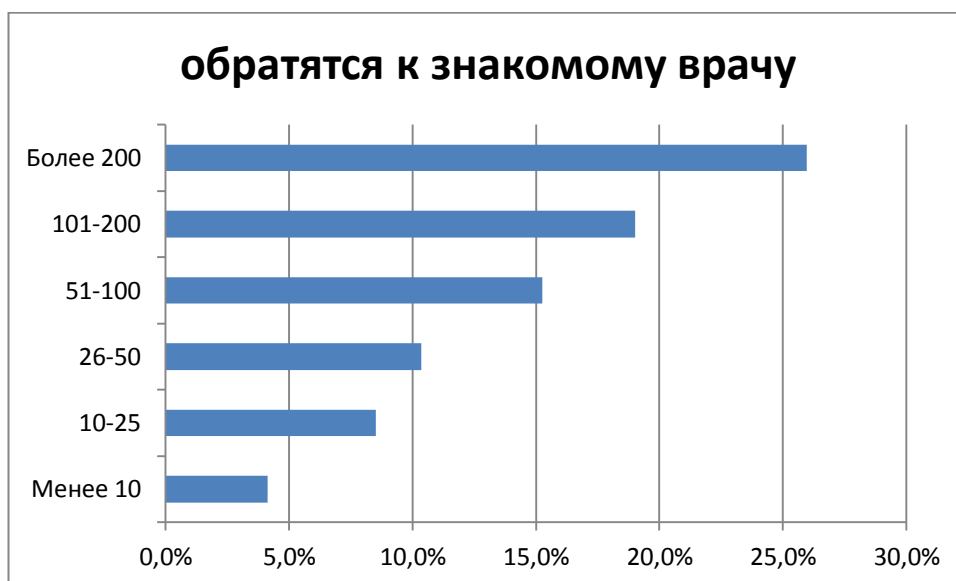
Как было показано в предыдущем разделе, подавляющее большинство россиян пользуются услугами системы здравоохранения, в том числе государственной медицины. Тем не менее, несмотря на то, что для большинства населения обращение в районную поликлинику – привычное дело, в ситуациях, когда от качества лечения зависит многое, значительная часть россиян предпочтет услуги платной медицины. Барьером для обращения к услугам частных клиник выступает уровень дохода – те, кто обладает невысоким уровнем дохода, зачастую обращаются к помощи бесплатной медицины как к вынужденному варианту.

Тем не менее, проблема невысокого качества государственной медицины отчасти может быть решена благодаря обращению к неформальным контактам. При вопросе об оптимальной стратегии поведения при серьезном заболевании 11% россиян сказали, что наиболее правильным считают обратиться к знакомому врачу, вне зависимости от того, работает ли он в частной или бюджетной поликлинике. Также некоторые из опрошенных предлагали следующие варианты ответа: «больница по блату», «свой врач», «к знакомому, чтобы он направил», «найду [врача] через знакомых» и т.п. При закрытом вопросе по поводу критериев, по которым будет осуществляться выбор медицинского учреждения, самым популярным стал вариант ответа «рекомендация знакомых» - для 40% россиян совет знакомого играет определяющую роль. «Компетентность специалиста» называлась в

качестве значимого фактора реже. Также помимо непосредственной рекомендации знакомых, многие говорили о личном знакомстве со специалистами учреждения или о рекомендациях знакомых в Интернете.

Обращение к знакомому врачу – выбор, который достаточно распространен в группах с различным уровнем дохода. Наиболее часто выбирали этот вариант те, чей доход был менее 5000 рублей в месяц, те, чей доход превышал 50000 рублей, а также те, кто получал от 30000 до 40000 рублей. Таким образом, этот вариант представлялся привлекательным и тем, кто мог позволить себе обращение в частную клинику, и тем, для кого обращение к знакомому врачу было единственной альтернативой использования услуг районной поликлиники.

Однако, как показывает анализ данных, вероятность того, что предпочтительной стратегией для человека будет обращение к знакомому врачу, напрямую зависит от величины его социального капитала. Диаграмма, приведенная ниже (рисунок 9), демонстрирует, что доля тех, кто выберет этот вариант, возрастает с увеличением числа слабых связей, почти в 7 раз. С возрастанием числа сильных связей этот показатель также увеличивается, но не настолько сильно: этот процент различается в категории людей с наименьшим и наибольшим количеством сильных связей чуть меньше, чем в 4 раза. Очевидно, это объясняется тем, что в данном случае разнообразие контактов имеет большее значение, чем их близость. Знакомый врач не обязательно должен быть близким другом, на помощь которого можно положиться, но наличие широкого круга контактов увеличивает вероятность знакомства с врачом или с человеком, который может порекомендовать специалиста.



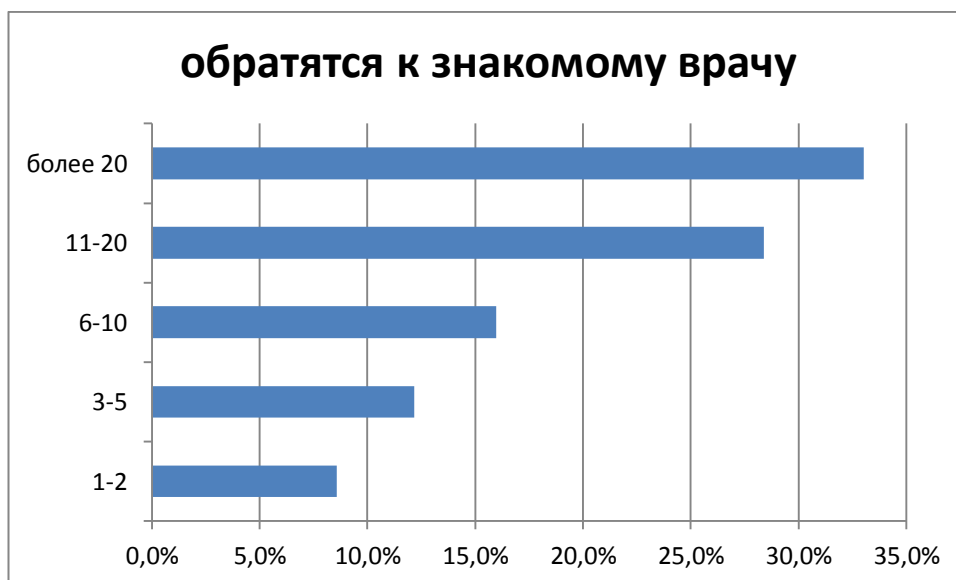


Рисунок 9 – Обратятся к знакомому врачу в случае серьезного заболевания (в зависимости от количества слабых и сильных связей).

2.2 Система образования и рынок труда

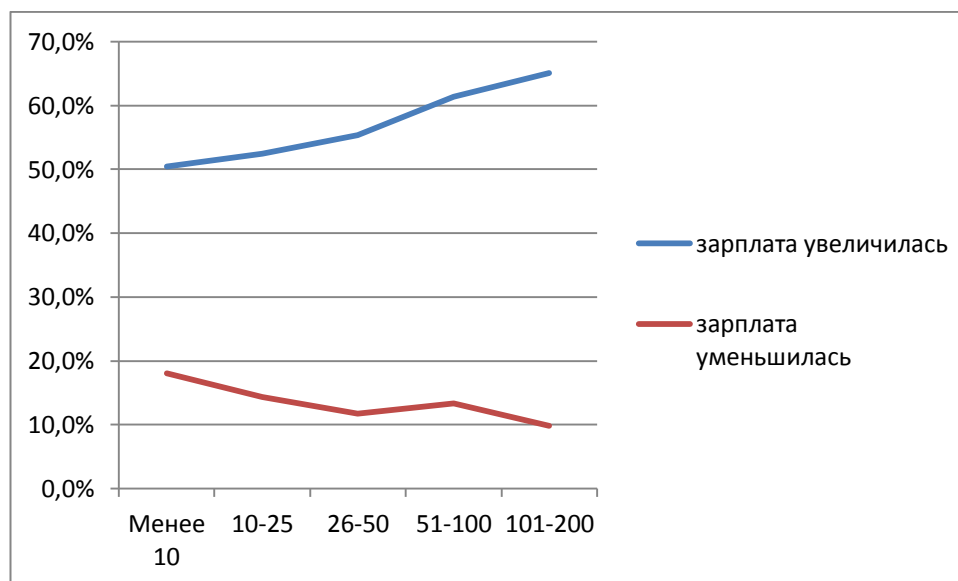
Большинство россиян связывает образование с традиционными институтами – государственными или коммерческими вузами. Другие формы получения образования, такие как онлайн-курсы, веб-сервисы или открытые лекции при университетах вызывают намного меньше доверия. Прежде всего, это обусловлено тем, что подобные структуры не могут обеспечить студента официальным документом соответствующего образца, а также общей установкой, связывающей качественное образование и традиционную университетскую систему. Только 11% говорят о том, что основная причина получения дополнительного образования для них – официальный диплом, однако сам факт предпочтения услуг университетов и очень низкий интерес к неофициальным сервисам свидетельствует о значимости формальных характеристик места получения образования. В связи с этим получение образования не может происходить за рамками формальных институций, благодаря активации «сетей доверия».

Один из основных запросов, которые реализует система дополнительного образования, – это расширение кругозора. 47% опрошенных говорят об этом факторе как о ключевом стимуле для получения дополнительного образования. Представляется, что личные контакты не могут заменить в этом вопросе традиционные образовательные институции в силу низкого доверия к сетевым образовательным ресурсам. В силу этого при невозможности получения доступа к

традиционным формам вузовского образования (например, по причине нехватки времени или удаленности населенного пункта) данный запрос остается без удовлетворения.

Тем не менее, как было показано выше, одна из проблем системы высшего образования состоит в том, что она не реализует запрос населения на профессиональную реализацию и карьерный рост. Значительное число опрошенных считает, что получение высшего образования, и особенно дополнительного образования повышает шанс на карьерный успех. В частности, 26% респондентов говорили о том, что получали дополнительное образования для повышения возможностей карьерного роста, а 19% рассчитывали поменять место работы.

Соответственно, «сети доверия» могут быть очень эффективно использованы для решения проблемы поиска работы и построения карьеры. В качестве причины повышения в должности респонденты регулярно упоминают такие вещи, как «рекомендация знакомого», «хорошее отношение». Приведенные ниже графики (рисунок 10) демонстрируют, что, чем большим числом контактов обладает человек, тем с большей вероятностью уровень его заработной платы будет повышаться. Еще большая корреляция наблюдается между числом слабых связей и карьерными успехами: с повышением числа контактов доля тех, кто за последние три года получал повышение в должности, резко возрастает. В группе людей, обладающих минимальным числом слабых связей, число тех, кто получил повышение, незначительно превышает число тех, кто получил понижение в должности; в категории людей, обладающих максимальным числом контактов, эти показатели различаются почти в 10 раз.



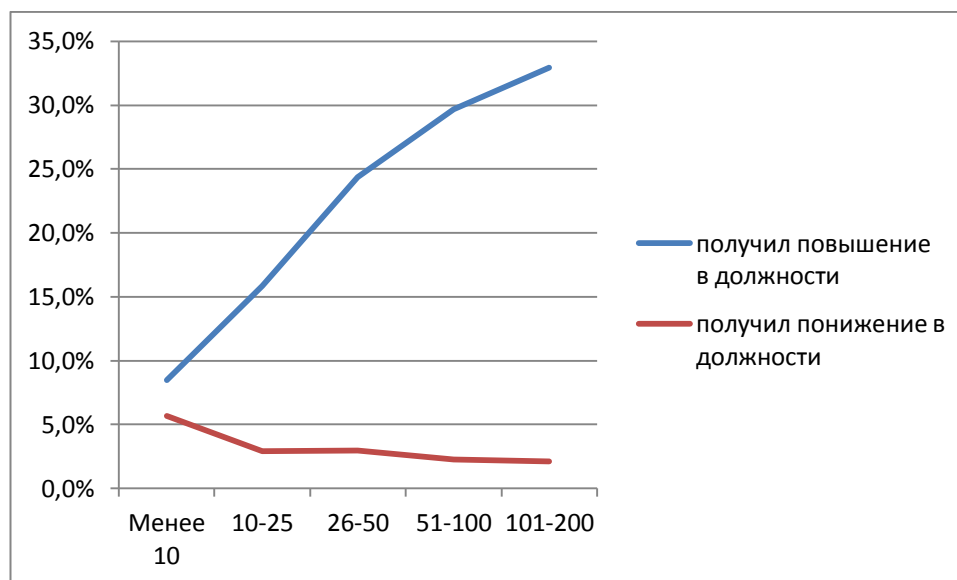


Рисунок 10 – Зависимость уровня зарплаты от числа слабых связей

Помимо этого, неформальные связи – это основной канал поиска работы в России. 47% россиян нашли работу с помощью родственников или друзей, 19% – обратившись непосредственно к работодателю. Если сравнить эти цифры с числом тех, кто успешно нашел работу благодаря государственным и негосударственным службам занятости (чуть более 4% опрошенных), благодаря Интернет-ресурсам (5%) и другим СМИ (4%), то можно сделать вывод, что личные связи – это наиболее ценный ресурс, которым обладает человек на рынке труда.

Также использование личных каналов позволяет отчасти решить проблемы, связанные с неуверенностью в своем положении и высокой вероятностью остаться без работы. Почти половина респондентов (46%) считают вероятным, что в ближайшее время они могут потерять работу, а 43% не уверены в том, что при необходимости смогут найти работу не хуже нынешней. Следствием этого является то, что абсолютное большинство россиян не заинтересованы в карьерном росте на текущем месте работы, а также не планируют свою карьеру, а если и планируют, то на весьма кратковременный промежуток.

Уверенность в сохранении рабочего места отчасти зависит от размера социального капитала, но эта зависимость не является прямой. Коэффициент корреляции Спирмена между этими переменными составляет 0,01, что говорит об отсутствии статистически значимой закономерности. Ту же картину демонстрирует графическое представление данных (рисунок 11). Чаще всего уверенность в сохранении текущего места работы демонстрируют наименее общительные люди,

число контактов которых не превышает 10 (18% из них исключают возможность в ближайшем будущем потерять работу), и наиболее контактные люди, список знакомых которых насчитывает не менее двух сотен человек (в этой группе данный показатель составляет 23%). Однако при этом наименьшую уверенность в сохранении текущей работы выразили представители тех же категорий. 12% опрошенных в категории с наименьшим числом слабых связей, считают, что потеря работы «очень вероятна»; подобного мнения придерживаются около 10% представителей группы с наибольшим числом слабых связей; в других группах доля выбравших этот вариант ответа ниже. Таким образом, о взаимосвязи этих показателей говорить нельзя.

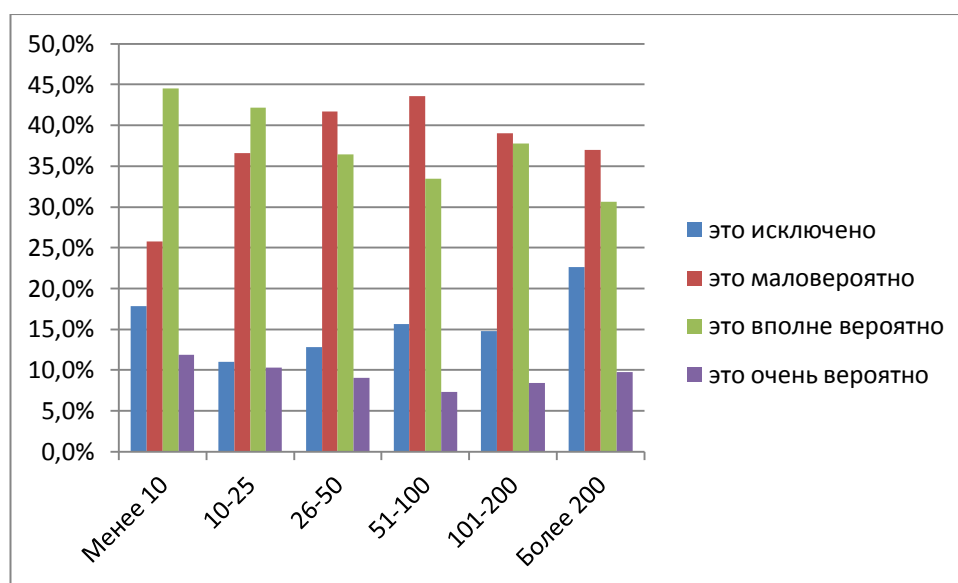


Рисунок 11 – Как Вы считаете, какова вероятность того, что вы можете в ближайшие 2-3 года потерять работу?

Однако размер социального капитала оказывается очень значим для поисков нового места работы: наиболее эффективный канал поиска работы – личные связи, и разнообразие социальных контактов позволяет реализовывать более выгодные стратегии на рынке труда. Поэтому распределение ответов на вопрос «Насколько Вы уверены, что при необходимости могли бы найти работу не хуже нынешней?» находится в прямой зависимости от уровня социального капитала, причем определяющую роль играют слабые связи (рисунок 12).

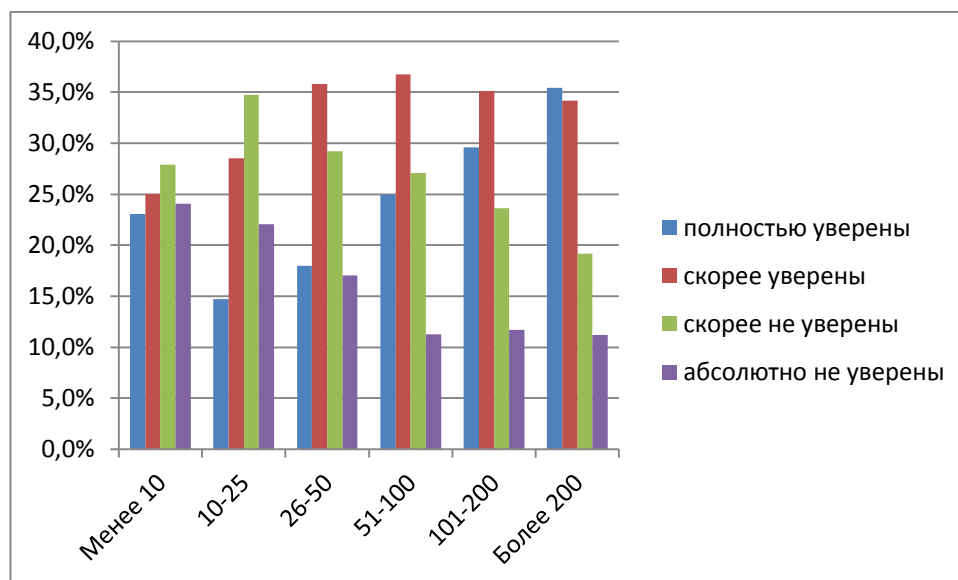


Рисунок 12 – Насколько Вы уверены, что при необходимости могли бы найти работу не хуже нынешней?

Приведенная диаграмма демонстрирует, что с увеличением социального капитала число тех, кто абсолютно не уверен, что сможет найти работу не хуже нынешней, постепенно снижается: среди малоконтактных людей подобные сомнения высказывает каждый четвертый (24%), а среди наиболее общительных – существенно меньшее число (11%). Также снижается доля тех, кто «скорее не уверен» в своих способностях найти подходящий вариант трудоустройства. В малообщительных категориях этот показатель составляет около 30%, в наиболее общительной он опускается ниже 20%. И напротив, число тех, кто абсолютно уверен и скорее уверен в том, что сможет найти работу не хуже нынешней, существенно увеличивается при росте числа слабых связей.

Таким образом, оказывается, что наличие большого числа людей, которые могут быть использованы как источник получения рабочего места, не может напрямую повлиять на уверенность человека в сохранении текущего рабочего места, но позволяет ему реализовывать стратегию частой смены мест работы. Соответственно, люди с высоким социальным капиталом и разветвленной сетью контактов не могут быть уверены, что они сохранят нынешнее место работы, но могут рассчитывать на то, что в будущем они будут иметь работу не хуже нынешней.

Как следствие, люди, включенные в широкую сеть контактов, намного чаще могут планировать свое трудовое будущее. Приведенный ниже график (рисунок 13)

демонстрирует, что люди с высоким уровнем социального капитала – практически единственная категория населения, представители которой могут осуществлять долгосрочное планирование своей карьеры. Только треть из них не задумывается о своем дальнейшем трудовом пути (в целом по выборке этот вариант выбирают более половины опрошенных).

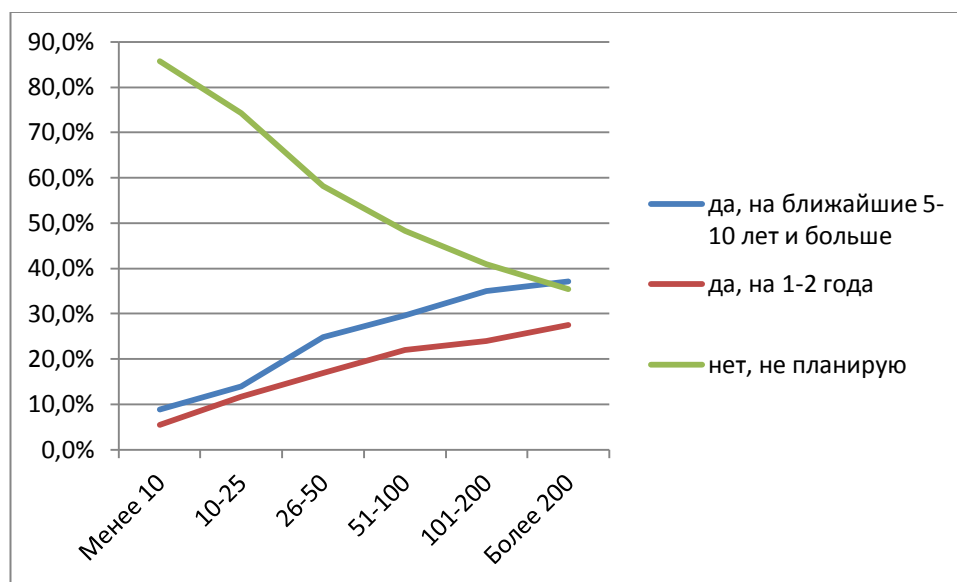


Рисунок 13 – Планируете ли Вы свою карьеру, дальнейший трудовой путь на будущее?

Однако их стратегии отличаются от традиционной модели построения карьеры за счет долговременной работы в одной организации. Стратегия построения карьеры, реализуемая за счет обращения к сети личных контактов, предполагает частую смену мест работы. Более того, долговременная работа в одной организации оказывается невыгодна, поскольку приводит к уменьшению числа социальных связей. В группе людей, которые работают в одном и том же месте от 11 до 15 или более 15 лет, оказался наивысший процент тех, в чьей записной книжке не более 25 контактов. Наиболее общительная группа – люди, которые работают на текущем месте от 3 до 5 лет. Таким образом, если человек работает в одном месте дольше 5, а тем более, дольше 10 лет, это приводит к уменьшению социального капитала, и к снижению шансов на поиск новой работы.

Чем дольше человек работает в одной организации, тем меньше он уверен, что сможет найти при необходимости другую работу. В наибольшей степени уверены в своих перспективах те, кто работает на текущем месте не более 2 лет (68% полностью или скорее уверены, что найдут работу не хуже). С увеличением стажа

этот процент снижается: в группе тех, кто работает в одной организации не менее 15 лет, это число снижается до 39%. Напротив, доля тех, кто не уверен в возможности найти другую работу, увеличивается в 2 раза – от 32% до 60%. Таким образом, долговременная работа в одной организации приводит к снижению социального капитала и, как следствие, понижает шансы найти при необходимости работу не хуже. Это явление переопределяет трудовые стратегии россиян: поскольку долговременная работа на одном месте оказывается невыгодной, частая смена места работы – вполне эффективная и распространенная стратегия. Только 25% не меняли место работы за последние 10 лет; среднестатистический россиянин менял за это время работу как минимум дважды.

2.3 Обеспечение жизни в старости

Основная проблема, связанная с обеспечением жизни в пожилом возрасте, состоит в том, что в молодости значительная часть населения планирует обеспечивать свою жизнь за счет продолжения трудовой деятельности, собственного бизнеса, сбережений и других источников дохода, тогда как в реальности по достижении пенсионного возраста чаще всего основным источником существования оказывается государственная пенсия. Проблема состоит в том, что размер пенсии представляется недостаточным как для молодых людей, так и для самих пенсионеров.

Наличие широкой сети контактов, с одной стороны, отчасти позволяет решить проблемы, возникающие в пожилом возрасте, но с другой – высокий уровень социального капитала в молодом возрасте увеличивает уверенность в наличии стабильных источников дохода в старости, а эти ожидания не всегда оправдываются.

Уверенность в том, что в старости человек сможет обеспечить свою жизнь за счет продолжения трудовой деятельности, сильно обусловлена величиной социального капитала. В этом случае определяющую роль играют слабые связи. Это связано с тем, что рынок труда в России во многом определяется личными контактами: чем больше у человека знакомых, тем проще ему при необходимости найти работу. Поэтому большее количество слабых связей обеспечивает большую уверенность по поводу будущего: люди с большим социальным капиталом уверены, что даже в пожилом возрасте они не останутся без работы. В наименее общительной категории доля тех, кто рассчитывает в старости на приработки, составляет 18%; с

возрастанием социального капитала она увеличивается до 35% и несколько снижается в группе людей, которые имеют более 100 контактов.

По достижении пенсионного возраста влияние величины социального капитала на уверенность в том, что человек сможет обеспечивать свою жизнь за счет трудовой деятельности, становится существенно более сильной (рисунок 14). Лица пожилого возраста относятся к наиболее уязвимым категориям на рынке труда; для них наличие относительно широкого круга контактов, по сути, выступает едва ли не единственной гарантией на получение оплачиваемой работы. Среди людей, число контактов которых не превышает 25 человек, немногим более 10% полагают, что смогут обеспечивать свою жизнь за счет заработной платы или приработка. Среди тех, кто имеет 100 контактов или больше, доля людей, рассчитывающих на продолжение трудовой деятельности в пенсионном возрасте, существенно выше: в этом убежден каждый третий респондент соответствующей категории. Таким образом, если в целом количество тех, кто рассчитывает и не рассчитывает на работу как источник дохода в старости, в зависимости от величины социального капитала различается вдвое, то среди людей пенсионного возраста этот разрыв еще больше. Возрастание социального капитала предопределяет почти троекратный рост тех, кто продолжает рассчитывать на заработную плату.



Рисунок 14 – Рассчитывают на заработную плату, приработки (респонденты старше 60 лет).

Несколько меняется закономерность при рассмотрении корреляции числа тех, кто рассчитывает в старости на доходы от частного бизнеса, и величины

социального капитала. Приведенный ниже график (рисунок 15) показывает, что с ростом числа сильных связей доля тех, кто предполагает, что в старости будет существовать за счет доходов от предпринимательской деятельности, существенно возрастает. Это число составляет 3% в категории людей с минимальным числом слабых социальных связей и более 25% в категории людей с максимальным количеством слабых связей. Таким образом, этот показатель возрастает более чем в 8 раз.



Рисунок 15 – Рассчитывают на доходы от частного бизнеса

Однако с возрастом этот разрыв сокращается. Чуть более 1% людей пенсионного возраста, которые обладают минимальным числом знакомых (менее 10) рассчитывают на доходы от бизнеса, в дальнейшем этот показатель растет, но не превышает 5%. Это обусловлено, прежде всего, тем, что число людей, которые успешно занимаются бизнесом в пожилом возрасте, существенно меньше, чем число людей, которые рассчитывают на такое развитие событий в молодости. За счет этого различие нивелируется (рисунок 16).



Рисунок 16 – Рассчитывают на доходы от частного бизнеса (респонденты старше 60 лет)

Не менее важную роль играют близкие контакты для тех, кто не может обеспечить свою жизнь в старости самостоятельно. Одним из источников, который обеспечивает жизнь пожилых людей, является помощь со стороны детей или других родственников. Часть опрошенных сказали, что именно помощь близких родственников будет поддерживать их жизнь в старости. Количество людей, которые выбрали этот вариант ответа, напрямую зависит от размера их социального капитала. Однако в данном случае определяющим показателем является число сильных связей.

Как показывают нижеприведенные графики, чем старше респондент, тем более видимой становится эта закономерность. В целом с возрастанием количества сильных связей доля тех, кто предполагает, что в старости им будут помогать близкие родственники, увеличивается. Однако разрыв невелик: в малообщительных группах это число составляет 22-23%, среди категорий, обладающих большим числом сильных связей, оно колеблется от 28% до 29%.

В пожилом возрасте зависимость этого показателя от принадлежности к группе с высоким или низким уровнем социального капитала увеличивается (рисунок 17). Среди людей, число сильных связей которых составляет не более 2 человек, каждый четвертый (25%) говорит о том, что рассчитывает на финансовую помощь со стороны детей и других родственников. Этот показатель ненамного превышает средние цифры среди тех, кто полагается на этот источник в более

молодом возрасте. Однако в группе людей, которые обладают относительно большим числом сильных связей (не менее 10 человек), доля тех, кому помогают родственники, существенно выше: об этом говорят 40% тех, кто имеет не менее 10 близких контактов, и 35% тех людей, которые обладают 20 сильными связями или более. Это связано с тем, что в пожилом возрасте наличие или отсутствие такой помощи в большой степени обусловлено числом близких людей, которые могут оказать содействие.

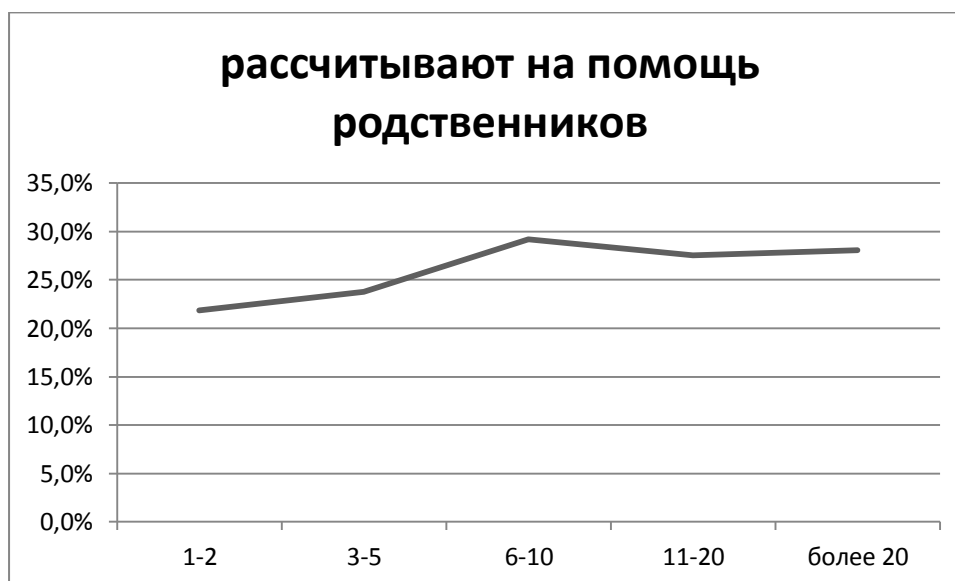


Рисунок 17 – Рассчитывают на финансовую помощь детей, родственников

В молодом возрасте эта зависимость осознается в меньшей степени (поскольку представления об обстоятельствах жизни в старости в целом носят довольно общий характер), поэтому разрыв сильно увеличивается в старшей возрастной группе (рисунок 18).

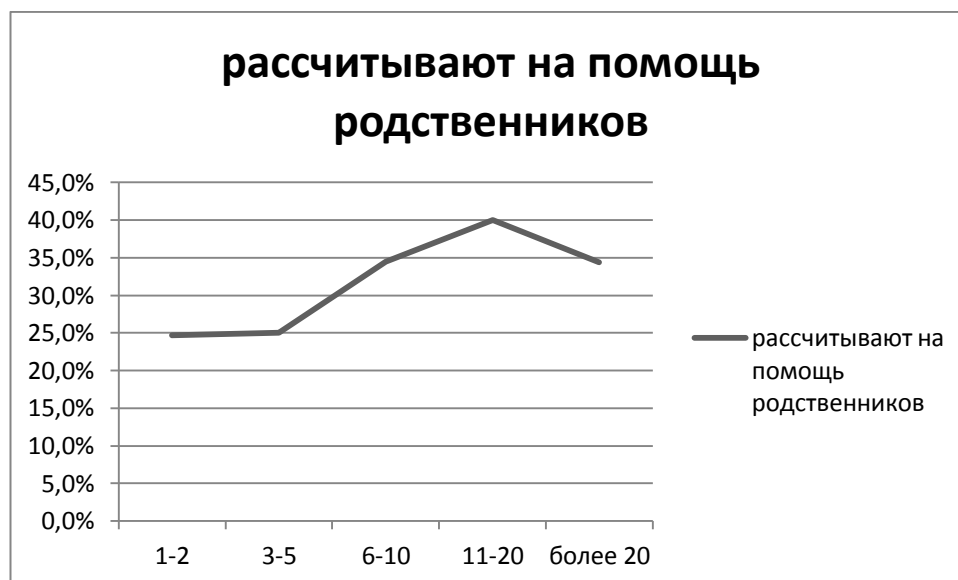


Рисунок 18 – Рассчитывают на финансовую помощь детей, родственников
(респонденты старше 60 лет)

Таким образом, величина социального капитала и встроенность человека в коммуникативные сети влияет как на его оценку своих будущих перспектив обеспечения жизни в пожилом возрасте, так и на реальные стратегии, которыми пользуются люди пенсионного возраста. Однако закономерности различаются в зависимости от типа источника обеспечения жизни. Когда речь идет о доходах от частного бизнеса, то величина социального капитала намного больше влияет на степень уверенности молодых людей в том, что этот источник дохода будет обеспечивать их в старости, чем на реальное положение дел. В пожилом возрасте корреляция не так сильна: это связано с тем, что этот источник дохода в целом оказывается значимым намного реже, чем это представляется молодым людям, и даже наличие большого числа социальных связей не может скорректировать эту ситуацию.

С другой стороны, в случае более реальных стратегий обеспечения жизни, таких как продолжение трудовой деятельности или получение помощи от близких родственников, напротив, именно в пожилом возрасте наиболее ярко проявляется разница между людьми, обладающими большим и маленьким количеством социальных связей. Это объясняется тем, что использование этих ресурсов практически невозможно без наличия определенного круга близких контактов. Трудоустройство в пожилом возрасте представляет собой проблему, которая решается только при обращении к широкой сети контактов. Помощь близких может

быть реализована только при наличии тесных связей, то есть людей, готовых при необходимости оказывать поддержку.

Соответственно, высокий уровень социального капитала отчасти позволяет решить проблемы, связанные с недостаточным размером государственной пенсии. Наличие социальных связей позволяет реализовывать более выгодные стратегии, связанные с продолжением трудовой деятельности или получением помощи от родственников. С другой стороны, наличие широкого круга контактов в трудоспособном возрасте создает чувство уверенности и позитивные ожидания по поводу условий жизни в старости, что приводит к тому, что большинство россиян заранее не предпринимает никаких действий для того, чтобы обеспечить себе комфортную жизнь в старости; однако эти ожидания не всегда оправдываются.

2.4 Банковская система и кредитные предпочтения

Как было продемонстрировано выше, россияне готовы охотно пользоваться услугами банковской системы в вопросах осуществления платежей, использования банковских карт и пр. Тем не менее, невысокий уровень доверия этой системе приводит к тому, что, несмотря на тот факт, что среди населения весьма высок запрос на получение кредитов, для многих банковский кредит не представляется надежным вариантом.

Социальные контакты позволяют весьма эффективно решать эту проблему за счет механизма неформальных долговых обязательств. Большая часть россиян уверена, что при необходимости смогут получить требуемую сумму, обратившись к знакомым. В случае экстренной необходимости средний россиянин сможет за 3 дня собрать порядка 30000 рублей. Причем данная сумма не зависит напрямую от благополучия человека и его знакомых: в частности, эта величина достаточно высока в том числе и в наименее благополучных регионах. Таким образом, состоятельность окружения – не основной фактор, влияющий на возможность занять требуемую сумму денег. Гораздо более значимым для реализации возможности взять в долг необходимую сумму денег оказывается само количество знакомых. Чем больше у человека социальных связей, тем с большей вероятностью он сможет найти среди них того, кто одолжит ему требуемую сумму. Также повышается вероятность, что человек сможет собрать общую сумму по частям благодаря широкому кругу общения. И чем большим числом близких друзей обладает человек, тем проще ему

найти того, кто с высокой вероятностью сможет оказать ему финансовую поддержку в трудной ситуации.

Как видно на графике (рисунок 19), от количества слабых социальных связей напрямую зависит, какую сумму сможет собрать человек в случае необходимости: в группе людей, у которых не более 25 знакомых, медианная сумма составляет 15000 рублей. С ростом активных контактов эта сумма поступательно увеличивается: если число контактов человека превышает 50, он может рассчитывать на то, чтобы собрать за 3 дня сумму в 50000 рублей, а если у него более 200 знакомых, то медианная сумма сбора составляет 100000 рублей. Похожее воздействие на способность собрать необходимую сумму оказывает число сильных связей: в группе малообщительных людей (1-2 близких контакта) медианная сумма сбора не превышает 12000 рублей, тогда как при наличии 3-5 друзей она повышается до 50000 рублей; при большом количестве сильных социальных связей (более 20) эта сумма достигает 100000 рублей. Таким образом, высокий социальный капитал позволяет при необходимости получать необходимую сумму в долг, задействуя личные контакты. Неудивительно, что социально активные люди, у которых не менее 100 знакомых, почти в два раза чаще предпочитают в случае нехватки денег брать в долг у знакомых, чем люди с узким кругом общения.

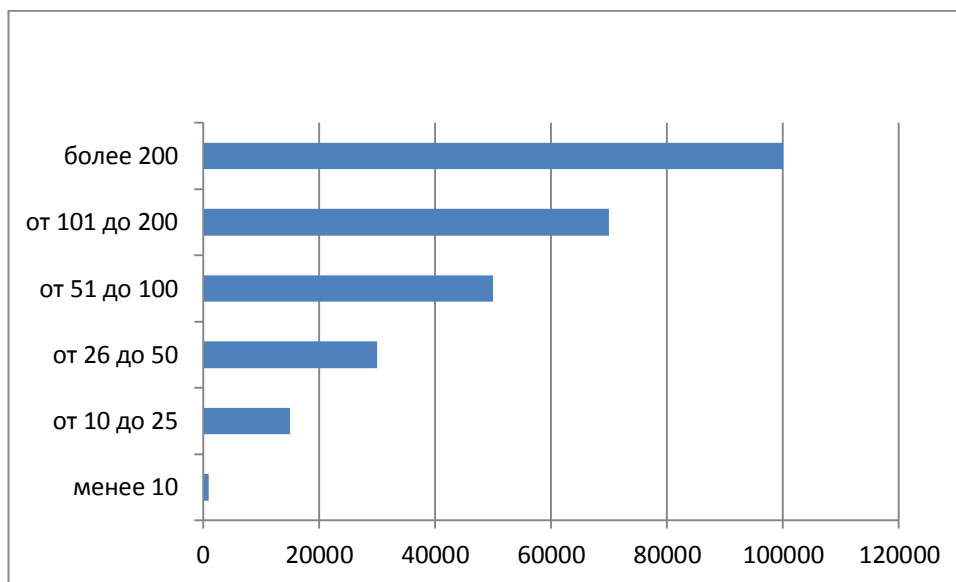


Рисунок 19 – В случае экстренной необходимости (требуется срочно погасить кредит за квартиру или машину, оплатить дорогостоящую операцию и т.п.) сколько денег Вы бы смогли собрать за 3 дня?

Это явление сопровождается другой тенденцией. Люди с большим социальным капиталом не только более охотно обращаются за помощью к знакомым, но и с большей вероятностью берут кредит в банке.

Как видно на графике (рисунок 20), с увеличением социального капитала возрастает не только готовность обратиться к друзьям, но и готовность взять кредит в банке. Если первый феномен не требует дополнительных объяснений, то второй кажется менее очевидным. Однако он может быть объяснен при помощи тех же закономерностей. Высокий социальный капитал обеспечивает чувство экономической защищенности, и это чувство позволяет уверенно ощущать себя при получении кредита. Человек, обладающий широким кругом знакомых, понимает, что в случае неспособности самостоятельно выплатить кредит, он сможет обратиться за помощью к своим друзьям. Если же человек не обладает потенциальной возможностью получить такую поддержку, то он вовсе откажется от идеи брать кредит. В категории с наиболее низким социальным капиталом 65% опрошенных говорят, что ни при каких обстоятельствах не будут брать деньги в долг (в среднем доля выбравших данный ответ составляет 45%).

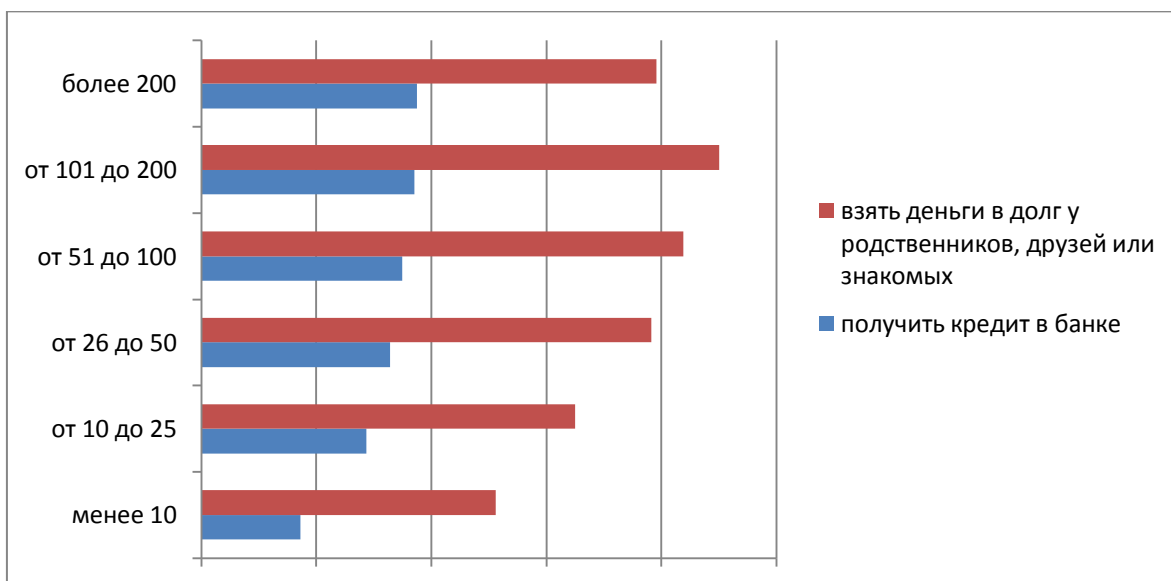


Рисунок 20 – В случае нехватки денег, какое из следующих решений будет лично для Вас наиболее предпочтительным?

Таким образом, на деле россияне не воспринимают банки как надежный источник помощи при временных финансовых трудностях. Действительным ресурсом поддержки являются личные контакты; они создают чувство

экономической безопасности, которое позволяет делать серьезные траты, мало заботясь о последствиях.

Соответственно, можно заключить, что величина социального капитала оказывает непосредственное влияние на кредитные стратегии россиян. Наличие большого числа контактов увеличивает вероятность получить при необходимости требуемую сумму в долг. Многие реализуют эту возможность, однако даже сама потенциальная возможность получения нужной суммы у знакомых влияет на финансовые стратегии россиян. Осознание того, что при необходимости они смогут занять деньги у знакомых, позволяет им придерживаться более рискованных стратегий, в частности, брать кредиты, даже такие, которые не покрываются их собственными доходами.

В то же время социальный капитал предполагает не только дополнительные возможности, но и дополнительные обязательства. С ростом как сильных, так и слабых связей возрастает не только число тех, кто брал деньги в долг, но и тех, кто сам давал деньги в долг своим друзьям или знакомым. Более того, финансовые обязательства возрастают даже в большей степени, чем кредитные возможности.

Приведенная ниже диаграмма (рисунок 21) демонстрирует, что с увеличением социального капитала у людей серьезно возрастают финансовые обязательства. Если сравнить число людей, которым случалось за последний год давать деньги в долг своим знакомым не менее трех раз, то мы увидим, что наибольшего значения этот показатель достигает в группе тех, кто имеет не менее 20 сильных связей. Среди малоконтактных людей, число сильных которых не превышает двух, доля людей, которые часто дают в долг, ниже на 18%. Точно так же с увеличением числа близких контактов существенно сокращается число тех, кто не давал деньги в долг ни разу за прошедший год. Если в категориях с наименьшим социальным капиталом этот процент приближается к 50%, среди людей с большим числом сильных связей этот показатель снижается почти вдвое и достигает 24%.

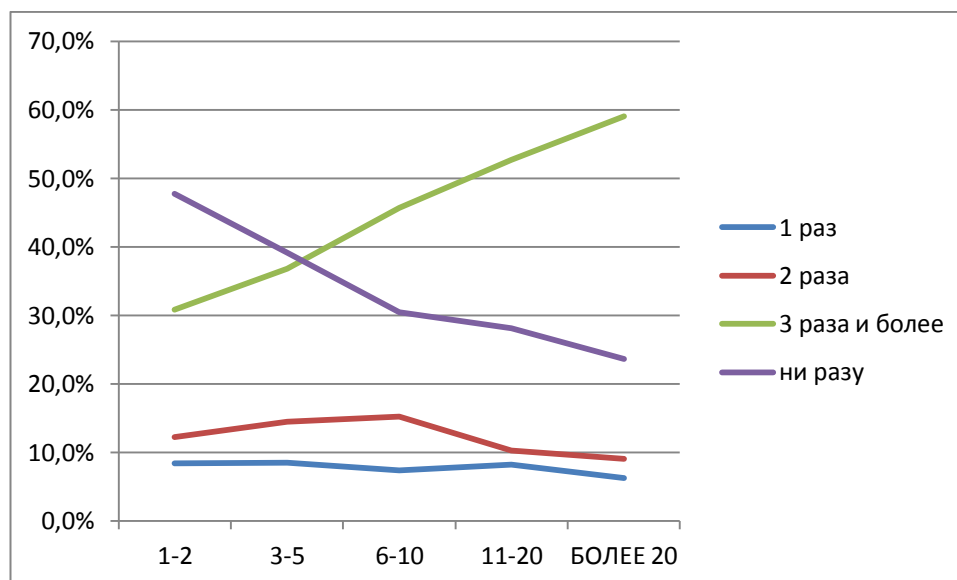


Рисунок 21 – Приходилось ли Вам за последний год давать деньги в долг? Если да, то сколько раз?

Для сравнения, число людей, которые берут в долг, в меньшей степени зависит от числа близких контактов. Так, количество тех, кто брал деньги в долг у своих знакомых не менее 3 раз за последние 12 месяцев, различается в категориях, выделенных в зависимости от числа сильных связей, всего на 3%. А количество тех, кто не брал денег в долг, снижается менее чем на 10%.

Таким образом, с одной стороны, высокий уровень социального капитала существенно расширяет кредитные возможности. Люди с широким кругом контактов (это верно и для числа слабых связей и для числа сильных связей) осознают, что потенциально могут при необходимости взять деньги займы у своих знакомых. С другой стороны, эти люди не всегда реализуют эту возможность; на практике они зачастую обращаются в банки (пребывая в уверенности, что могут при необходимости рассчитывать на помощь друзей в погашении кредита) либо вовсе не берут на себя долговые обязательства. При этом обладание широким кругом контактов накладывает на человека обязательства давать в долг своим знакомым; эти обязательства не носят потенциальный, а реализуются в непосредственных практиках кредитного поведения.

2.5 «Сети доверия» и практика неформальных платежей

Как было продемонстрировано выше, коррумпированность государственного аппарата на разных уровнях создает серьезные проблемы для значительной части

населения. Существенная часть опрошенных говорит о том, что им приходилось совершать неформальные платежи в больнице или поликлинике за прохождение лечения или получение справок, давать взятки за прохождение техосмотра или за то, чтобы устроить ребенка в школу или детский сад; многие сталкивались с коррупцией в системе высшего образования, ЖКХ, судебной системе. При этом стоит подчеркнуть, что данные об опыте неформальных платежей (подробная статистика приводилась в предыдущей главе), вероятнее всего, занижены, поскольку даже в анонимном опросе существует вероятность, что респондент не будет признавать участие в подобных практиках.

Важно указать, что этот вариант решения проблем не представляется для большинства из них оптимальным. Об этом свидетельствует, в частности, распределение ответов на вопрос о предпочитаемом способе защиты своих прав. Только 4% назвали использование неформальных платежей в качестве метода, который кажется им предпочтительным. Дача взяток, по большому счету, осознается в качестве вынужденной меры, к которой приходится прибегать при невозможности получить необходимые услуги иным способом.

Как показывает анализ данных, частота участия в коррупционных практиках непосредственно зависит от величины социального капитала человека. Значение имеют как сильные, так и слабые связи. Возрастание числа сильных связей приводит к увеличению вероятности того, что человек будет совершать неформальные платежи в каждой из сфер, по поводу которой задавались вопросы. Вероятность дачи взяток в судах увеличивается почти вдвое – с 5% до 9%; в вузах – с 9% до 16%. Вероятность того, что человек сталкивался с коррупцией работников ГИБДД или давал взятку за прохождение техосмотра, увеличивается больше чем в 2 раза: с 14% до 30%.

Еще в большей мере влияют на этот показатель слабые связи (рисунок 22). Доля людей, когда-либо дававших взятки для того, чтобы устроить ребенка в детский сад, с возрастанием числа слабых связей увеличивается более чем вдвое: 11% в группе с наименьшим числом контактов, 26% - в группе с наибольшим числом контактов. В 2 раза возрастает число неформальных платежей в судебной системе, в 3,5 раза – в системе высшего образования: число людей, дававших взятки за поступление в вуз или сдачу экзаменов, возрастает от 6% до 21%. Также более чем в 3 раза чаще возрастает число взяток сотрудникам ГИБДД – с 9% до 30%. В

целом, подобный рост характерен для каждой области. Приведенный ниже график показывает, насколько чаще люди, обладающие большим числом слабых связей, совершают неформальные платежи в различных сферах.

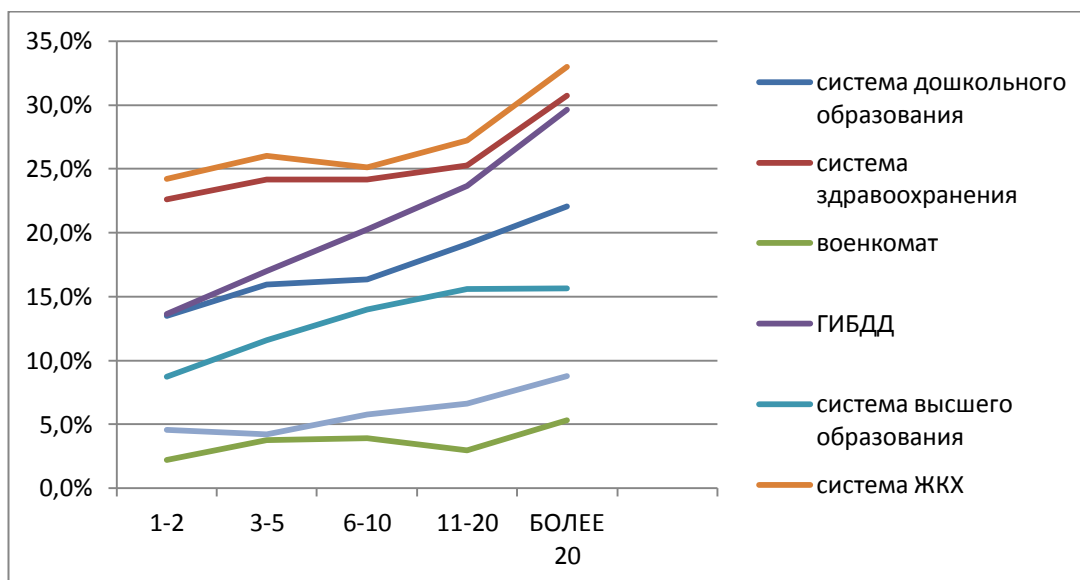


Рисунок 22 – Совершение неформальных платежей (распределение в зависимости от числа слабых связей)

Таким образом, можно логично предположить, что, чем большим кругом неформальных контактов (в том числе тесных) обладает человек, тем больше вероятность того, что он будет решать свои проблемы посредством неформальных платежей. Это выглядит весьма логичным, поскольку подобные схемы выходят за рамки формального взаимодействия с представителями институций; широкий круг контактов помогает найти человека, который может посодействовать в разрешении проблемной ситуации, в том числе и подобным образом.

Тем не менее, хотя и стратегии поведения, которые строятся в расчете на помощь знакомых, и модели, основанные на коррупционных схемах, предполагают систему неформальных контактов за рамками институций, между ними есть существенное различие. Большинство россиян считают обращение за помощью к знакомым наиболее надежным и вызывающим доверие механизмом. Коррупционные модели, напротив, оцениваются негативно и снижают доверие к представителям государственных структур, принимающим участие в подобных сделках.

Ярким примером, показывающим, что коррупция в отдельной сфере усиливает негативное отношение к ее представителям и институту в целом, является

отношение к работникам сферы правопорядка. Рассмотрим, как изменяется уровень доверия представителям правоохранительных органов и судебной системы в зависимости от наличия опыта столкновения с коррупцией в этих институтах.

Приведенные ниже диаграммы (рисунок 23) показывают, что количество людей, которые доверяют правоохранительным органам, различается в группах тех, кто сталкивался и не сталкивался с проявлениями коррупции в этой области, почти вдвое. Среди тех, кто никогда не давал взятку следователю за закрытие дела, сотрудникам правоохранительных органов доверяют 39%, а среди тех, кто имел такой опыт – всего 21% (чуть больше – 24% - этот показатель в группе тех, у кого подобный опыт имели друзья или родственники). Схожим образом на доверие правоохранительным органам влияет столкновение с коррупцией в судебной системе: уровень доверия снижается в зависимости от наличия такого опыта на 20%. В меньшей степени влияет на доверие сотрудникам правоохранительных органов опыт дачи взяток работникам ГИБДД – в этом случае доверие снижается до 27% (что на 10% ниже, чем средний уровень по России).

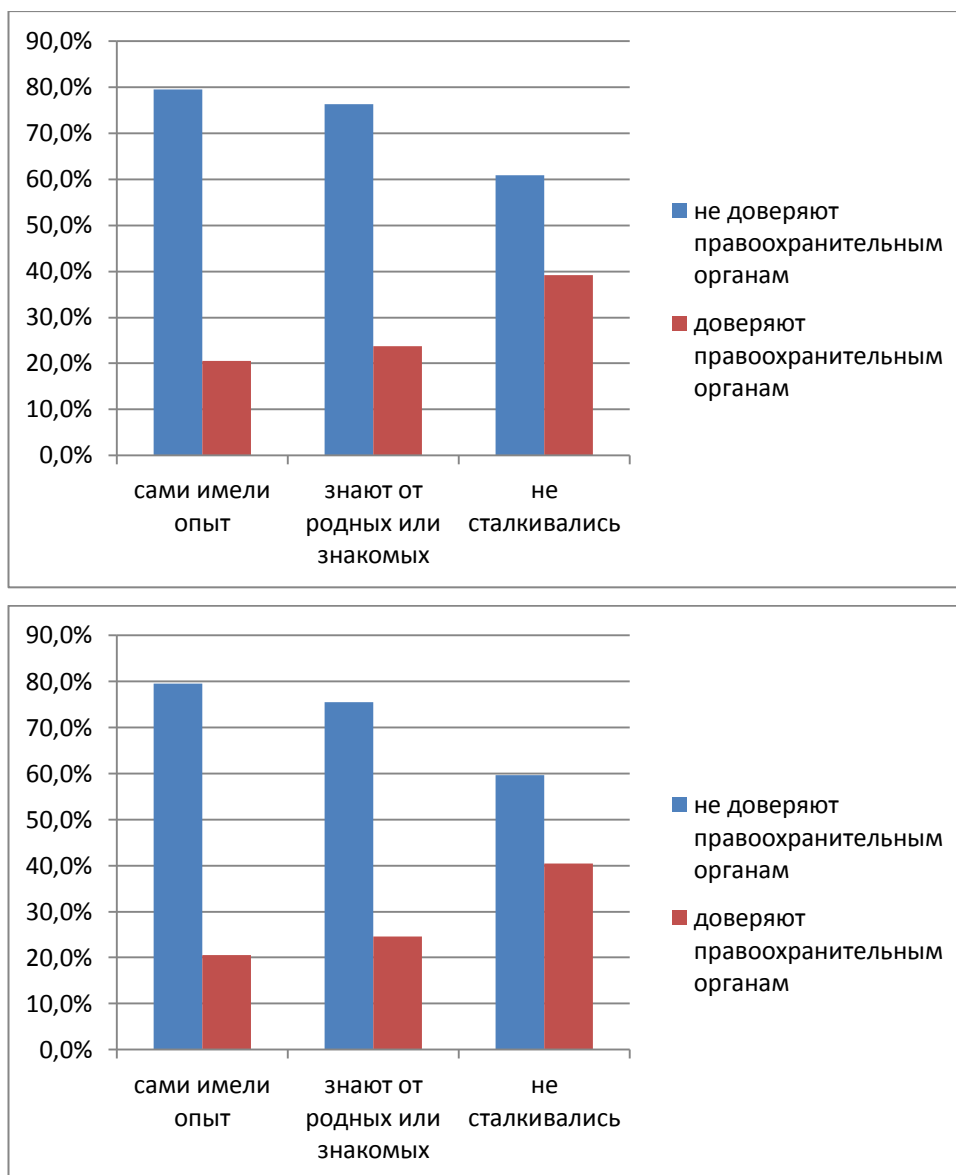


Рисунок 23 – Зависимость доверия правоохранительным органам от наличия опыта дачи взятка прокурору или следователю за закрытие дела

Столкновение с коррупцией во взаимодействии с полицией или работниками следствия не просто снижает уровень доверия к представителям этого института, но также сильно влияет на общее представление о том, обеспечивают ли сотрудники правоохранительных органов защиту населения или представляют для него угрозу. Те, кто сам давал взятку за закрытие дела или слышал о подобных происшествиях от знакомых, чаще считают, что сотрудники полиции представляют угрозу для обычных граждан, а не защищают порядок (58% и 42%) соответственно; среди тех, кто не имеет подобного опыта, соотношение противоположное: большинство

уверены, что сотрудники полиции, прежде всего, защищают простых граждан (77% против 23% уверенных в обратном). Соответственно, число тех, кто верит, что сотрудники полиции способствуют обеспечения порядка, сокращается почти в два раза (рисунок 24).



Рисунок 24 – С каким из суждений Вы в наибольшей мере согласны: «Сотрудники полиции обеспечивают порядок и стабильность, защищают простых граждан от преступников» или «Сотрудники полиции сами представляют угрозу для обычных жителей, творят произвол и насилие»?

Кроме того, опыт столкновения с коррупцией в судебной системе влияет на представление о возможности защитить свои права легальным образом. 39% опрошенных в случае, если их права будут нарушены, постараются восстановить их легальным образом, через суд. 43% обратятся за профессиональной юридической помощью к адвокату. Однако среди тех, кто сталкивался с коррупцией в судах, людей, уверенных в возможности защитить свои права легальным образом, меньше – 32% против 40% среди тех, кто не имел такого опыта.

Таким образом, складывается следующая закономерность. Люди, которые имеют широкий круг контактов, имеют больше возможностей для того, чтобы решать проблемы с помощью взяток; однако сама коррумпированность институций видится для них серьезной проблемой, и, как следствие, доверие к государственным структурам становится еще ниже.

Эта закономерность ярко иллюстрирует общую тенденцию, которая воспроизводится при обращении человека к «сетям доверия». Ситуации, когда

человек решает определенные проблемы, задействуя сети личных контактов, производят двоякий эффект. С одной стороны, сети доверия направлены на исправление отдельных недостатков, случаев неэффективной работы официальных институций. Люди не стремятся заменить с помощью неформальных механизмов систему образования, здравоохранения или правопорядка. Тем не менее, в отдельных случаях, когда официальная институция не способна удовлетворять запросы населения, «сети доверия» оказываются эффективным компенсаторным механизмом. Таким образом, функции институции отчасти переносятся на окружение человека и выполняются другими агентами. С другой стороны, обращение к личным контактам негативно влияет на общее отношение к официальным институтам. У людей складывается представление (отчасти обоснованное), что официальные механизмы не могут быть эффективны при решении сколько-нибудь серьезных задач. В итоге, сети неформальных контактов, с одной стороны, дополняют и поддерживают работу институций, а с другой стороны, способствуют общему снижению институционального доверия.

Разумеется, коррупция – не совсем типичный пример того, как неформальные практики подрывают доверие к институции. Обычно реализуется иная схема. Обращение к помощи знакомых для того, чтобы найти работу, вызывающего доверия специалиста в сфере здравоохранения, получить деньги в долг и пр., оказывается более успешно и эффективно, чем использование услуг формальных институтов, которые в этих вопросах проявляют свою неэффективность. Как следствие, общая оценка деятельности формальной структуры как неэффективной получает подкрепление, что также снижает уровень институционального доверия. Данная закономерность подчеркивает тот факт, что межличностное и институциональное доверие не находятся в зависимости друг от друга; напротив, один тип установок может негативно влиять на другой.

2.6 Региональные особенности

Анализ специфики регионов, проведенный во второй главе, показывает, что российские регионы неоднородны по распределению социального капитала и уровню доверительных установок. Наиболее контактны жители Дагестана: в сумме 38% из них обладают не менее чем 100 контактов; напротив, менее 20% из них говорит о том, что число их слабых связей не превышает 25. Также именно в этом регионе наблюдаются наиболее высокие показатели числа сильных связей.

Наименьшим числом слабых связей обладают жители Ярославской области. 40% жителей этой области говорят, что число их контактов не превышает 25 – это наименьший показатель в выборке. В этом же регионе проживает минимальное число людей, обладающее большим числом близких контактов. Схожая ситуация у жителей Нижегородской области – в этой области проживает большее, чем в среднем по стране, число людей, обладающих ограниченным числом близких контактов. Свою специфику имеет Москва – в этом регионе жители демонстрируют низкие показатели уровня межличностного доверия. Схожая ситуация наблюдается в Краснодарском крае.

Различие в уровне и структуре социального капитала, безусловно, влияет на стратегии поведения, которые связаны с использованием неформальных контактов.

В частности, это проявляется в стратегиях выбора медицинского учреждения (таблица 12). При вопросе о том, к кому предпочтет обратиться респондент в случае достаточно серьезного заболевания, жители Дагестана втрое чаще, чем жители России в среднем, выбирают вариант «знакомый врач». Это обусловлено тем, что жители данного региона обладают наиболее широким кругом контактов, поэтому у них вероятность найти знакомого врача оказывается наибольшей. В этом же регионе вариант обращения в бесплатную поликлинику пользуется наименьшей популярностью.

Таблица 12 – Если Вы заболете достаточно серьезно, какой из вариантов будет для Вас наиболее предпочтительным?

	Ярослав- ская область	Дагестан	Красно- дарский край	Свердлов- ская область	Томская область	Москва	Ленин- градская обл.	Респу- блика Татар- стан	Нижего- родская область	Хабаро- вский край
Обратиться к знакомому врачу	8,1%	32,2%	12,0%	6,9%	5,1%	12,4%	8,3%	8,9%	7,9%	8,9%

При вопросе о критериях выбора медицинского учреждения жители большинства регионов говорят по преимуществу о рекомендациях знакомых (таблица 13). Вариант «компетентность специалистов» наиболее часто выбирают жители Ярославской области (45% против 31% в целом по выборке, то есть в полтора раза чаще, чем в среднем). Это связано с тем, что жители этого региона

обладают наименьшим социальным капиталом; поэтому для них более важными оказываются обезличенные показатели качества.

Таблица 13 – Какой критерий будет для Вас определяющим при выборе медицинского учреждения?

	Москва (Без Москов- ской области)	Красно- дарский край	Ленин- градская область	Нижего- родская область	Респуб- лика Дагестан	Респуб- лика Татарста н	Свердлов- ская область	Томская область	Хабаро- вская область	Яросла вская область
Компе- тентность специа- листов	24,9%	30,6%	33,3%	33,7%	29,6%	30,4%	30,2%	22,7%	27,9%	44,5%

Также региональная специфика проявляется в стратегиях населения на рынке труда. Как видно из приведенных ниже таблиц, неуверенность в сохранении рабочего места, а также степень уверенности в том, что при необходимости человек сможет найти работу не хуже текущей, существенно меняется в зависимости от региона проживания.

Распределение ответов на вопрос: «Как Вы считаете, какова вероятность того, что Вы можете в ближайшие 2-3 года потерять работу?» - не коррелирует с общей ситуацией с доступностью работы в регионе (таблица 14). Как было показано в предшествующих главах, проблема безработицы наименее актуальна для жителей Москвы и наиболее значима для жителей регионах, в которых большую долю составляет сельское население. Между тем, уверенность в сохранении текущего места работы подчиняется едва ли не противоположным закономерностям. Наименее уверены в своем положении жители Москвы; наибольшую степень уверенности демонстрируют жители Дагестана. Правда, стоит отметить, что различие не является ярко выраженным: жители Дагестана говорят о том, что потеря работы невозможна, на 3% чаще, чем жители России в целом.

Таблица 14 – Как Вы считаете, какова вероятность того, что Вы можете в ближайшие 2-3 года потерять работу?

	Москва (Без Москов- ской области)	Красно- дарский край	Ленин- градская область	Нижего- родская область	Респуб- лика Дагестан	Респуб- лика Татар- стан	Сверд- ловская область	Томская область	Хабаро- вская область	Яросла вская область
--	---	----------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-----------------------------	-----------------------------------	------------------------------	--------------------	-----------------------------	----------------------------

это исключено	10,1%	16,4%	16,4%	13,2%	18,7%	14,2%	14,9%	15,1%	13,1%	16,0 %
это маловероятно	38,0%	36,7%	38,5%	41,5%	35,6%	40,4%	38,8%	36,2%	44,0%	41,3 %
это вполне вероятно	39,5%	39,5%	37,6%	35,0%	36,7%	36,8%	37,4%	37,1%	33,2%	35,4 %
это очень вероятно	12,3%	7,4%	7,5%	10,4%	9,0%	8,6%	8,9%	11,6%	9,7%	7,3%

Однако при анализе ответов на вопрос о том, насколько респондент уверен в том, что при необходимости он сможет найти работу не хуже нынешней, разница между жителями разных регионов становится более существенной (таблица 15). Жители Дагестана и Татарстана полностью уверены в своих способностях найти новую работу с условиями не хуже нынешних, существенно чаще, чем жители Ярославской области (28-29% против 17%). Между тем, Ярославская область является более благополучным регионом, чем Дагестан, и в нем проблема безработицы менее актуальна.

Этот феномен также объясняется распределением социального капитала. В среднем жители Дагестана обладают большим числом социальных контактов, что позволяет надеяться на более успешный, эффективный и быстрый поиск работы. В данном случае это не означает автоматически, что каждый дагестанец сможет при необходимости найти работу не хуже нынешней (в силу не очень благоприятной ситуации в регионе), однако, по крайней мере, наличие широкой сети контактов создает чувство защищенности на рынке труда. Напротив, наиболее пессимистично настроены жители Ярославской области, которые обладают наименьшим социальным капиталом.

Таблица 15 – Насколько Вы уверены в том, что при необходимости могли бы найти работу не хуже нынешней?

	Москва	Краснодарский край	Ленинградская область	Нижегородская область	Республика Дагестан	Республика Татарстан	Свердловская область	Томская область	Хабаровская область	Ярославская область
полностью уверены	25,9%	19,3%	24,6%	21,7%	28,2%	28,7%	19,5%	23,1%	23,1%	17,1%

скорее уверены	36,9%	38,6%	30,2%	31,4%	30,3%	37,2%	32,3%	28,0%	31,2%	41,6%
скорее не уверены	20,2%	26,7%	29,9%	29,7%	25,0%	22,0%	33,1%	31,2%	28,8%	27,8%
абсолютно не уверены	17,0%	15,4%	15,4%	17,2%	16,5%	12,0%	15,0%	17,6%	16,9%	13,5%

С этим же феноменом связана специфика долгосрочного планирования карьеры. Как показывают данные, в наибольшей степени склонны планировать свою карьеру жители Дагестана (таблица 16). Два из трех регионов, жители которых реже всего задумываются о своем трудовом будущем в отдаленной перспективе (Нижегородская и Ярославская область), - это области, которые характеризуются наиболее низким уровнем социального капитала. Наличие большого числа контактов позволяет рассчитывать на их помощь при построении карьеры и, основываясь на этом, планировать свое будущее; напротив, отсутствие широкой сети связей не позволяет делать подобные планы.

Таблица 16 – Планируете ли Вы свою карьеру, дальнейший трудовой путь на будущее?

	Москва	Краснодарский край	Ленинградская область	Нижегородская область	Республика Дагестан	Республика Татарстан	Свердловская область	Томская область	Хабаровская область	Ярославская область
да, на ближайшие 5-10 лет и больше	24,0%	22,6%	20,9%	20,7%	32,5%	22,3%	21,5%	22,8%	27,2%	20,9%
да, на 1-2 года	16,8%	15,0%	16,1%	15,9%	23,3%	19,2%	15,7%	18,3%	16,9%	14,5%
нет не планирую	59,3%	62,5%	63,0%	63,4%	44,2%	58,5%	62,8%	59,0%	56,0%	64,6%

Определенная региональная специфика отличает пенсионные стратегии россиян (таблица 17). На основании данных, представленных в таблице ниже, можно заключить, что в наименьшей степени рассчитывают на государственную пенсию жители Москвы. Это, безусловно, связано с большим горизонтом возможностей, которым обладают жители столицы. В частности, число людей, которые считают государственную пенсию основным источником, который будет обеспечивать их жизнь в старости, поступательно увеличивается с уменьшением размера населенного пункта: в административных центрах этот показатель составляет 59%, в средних городах превышает 60%, а в селах достигает 70%. Однако среди регионов, попавших в выборку, наивысший показатель демонстрируют не слабоурбанизированные регионы, а Нижегородская область, доля населения которой составляет 79%. Это связано с тем, что жители Нижегородской области обладают одним из наиболее низких по России показателем сильных социальных связей, что не позволяет надеяться на реализацию отдельных пенсионных стратегий. Что интересно, это не мешает жителям данной области лидировать по количеству тех, кто намерен в пожилом возрасте продолжать трудовую деятельность. Это связано с тем, что ключевым фактором для продолжения работы являются слабые связи, и небольшое число сильных связей влияет на этот показатель значительно слабее. Также примечателен случай Ярославской области: жители этого региона реже всего рассчитывают на помощь близких родственников, что также обусловлено низким уровнем социального капитала у жителей этого региона.

Таблица 17 – Источники обеспечения жизни в старости в зависимости от региона.

	Москва (Без Москов- ской области)	Краснода- рский край	Ленин- градская область	Нижего- родская область	Респуб- лика Дагестан	Респуб- лика Татар- стан	Сверд- ловская область	Томская область	Хабаров- ская область	Ярослав- ская область
пенсия	52,1%	53,3%	58,3%	69,9%	63,8%	67,0%	69,6%	64,0%	66,4%	61,8%
зарплата, приработки	24,8%	29,0%	33,8%	33,9%	21,2%	22,6%	34,3%	33,8%	31,2%	29,8%
финансовая помощь родственников	29,4%	23,0%	22,7%	27,0%	23,2%	22,0%	26,1%	23,7%	24,8%	20,8%

Кредитные практики российского населения также ярко иллюстрируют региональную специфику (таблица 18). При ответе на вопрос: «В случае экстренной необходимости (требуется срочно погасить кредит за квартиру или машину, оплатить дорогостоящую операцию и т.п.) сколько денег вы бы смогли собрать за 3 дня?» наибольшие суммы фигурируют в ответах жителей республики Дагестан, одного из наименее благополучных в финансовом смысле регионов. Это, опять же, по большей части обусловлено большим числом контактов, каждый из которых может выступать потенциальным источником получения средств. Наименьшие цифры демонстрирует республика Татарстан.

Таблица 18 – Медианная сумма экстренного сбора в зависимости от региона.

Территория исследования.	Медиана
Москва (Без Московской области)	30000,0000
Краснодарский край	30000,0000
Ленинградская область	30000,0000
Нижегородская область	20000,0000
Республика Дагестан	100000,0000
Республика Татарстан	10000,0000
Свердловская область	30000,0000
Томская область	30000,0000
Хабаровская область	20000,0000
Ярославская область	35000,0000

Возможности получения денег благодаря помощи знакомых значимым образом переопределяет кредитные стратегии населения. Чаще всего предпочитают брать в долг у знакомых, друзей или родственников жители Дагестана, региона с очень высоким средним показателем количества социальных связей (таблица 19). Более половины жителей Ярославской области (51%; наиболее высокий показатель среди регионов, попавших в выборку) предпочитают не брать деньги в долг ни при каких обстоятельствах. Важно отметить, что при низком уровне социального капитала получение кредита в банке также не представляется приемлемым вариантом, поскольку люди склонны обращаться в банк в том случае, когда полагают, что при необходимости потенциально могут получить помощь со стороны знакомых.

Таблица 19 – В случае нехватки денег какое из следующих решений будет лично для Вас наиболее предпочтительным?

	получить кредит в банке	взять в долг у родственников, друзей или знакомых	предпочитаю ни при каких условиях не брать деньги в долг
Москва (Без Московской области)	10,5%	40,1%	46,9%
Краснодарский край	16,8%	34,2%	46,9%
Ленинградская область	15,1%	35,2%	48,0%
Нижегородская область	19,5%	39,6%	38,6%
Республика Дагестан	10,0%	49,0%	40,1%
Республика Татарстан	19,4%	37,2%	42,3%
Свердловская область	16,5%	33,3%	48,2%
Томская область	22,3%	37,2%	39,0%
Хабаровская область	14,8%	35,3%	48,1%
Ярославская область	13,8%	34,0%	50,8%

Это подтверждается тем фактом, что именно жители Дагестана чаще всего берут деньги в долг: среди опрошенных в этом регионе 54% сказали, что за последний год они или члены их семей не брали на себя долговых обязательств; это наиболее низкий показатель среди регионов, попавших в выборку. Как показывает приведенная ниже таблица (таблица 20), наибольшее число тех, кто не брал деньги в долг (69%), напротив, оказалось в Ярославской области, жители которой не могут похвастаться большим числом социальных связей.

Таблица 20 – Скажите, пожалуйста, в течение последних 12 месяцев Вы или кто-нибудь из членов Вашей семьи брали деньги в долг?

	Москва (Без Москов- ской области)	Красно- дарский край	Ленин- градская область	Нижегор- одская область	Респуб- лика Дагестан	Респуб- лика Татар- стан	Сверд- ловская область	Томская область	Хабаро- вская область	Ярослав- ская область
да, брал один раз	14,2%	12,8%	11,0%	12,0%	14,8%	11,9%	11,7%	11,1%	9,4%	11,4%
да, брал два раза	8,3%	10,5%	7,9%	8,3%	13,6%	10,3%	8,4%	7,3%	8,7%	8,1%
да, брал три и более раз	11,5%	16,9%	12,5%	15,2%	17,7%	15,9%	12,4%	15,7%	18,8%	11,8%
нет, не брал	66,0%	59,8%	68,6%	64,6%	53,9%	61,9%	67,6%	65,9%	63,1%	68,7%

3 Изменение уровня социального капитала, доверительных установок и стратегий экономического поведения (2012-2015)

3.1 Динамика основных показателей

Как показывают данные исследования, количество социальных связей населения постепенно увеличивалось на протяжении последнего времени; однако в начале 2015 года произошло незначительное сокращение уровня социального капитала. Количество слабых связей поступательно росло с конца 2012 по 2014 год; итоговый прирост составил почти 50% - количество людей, с которыми знаком средний россиянин, выросло с 25 до 37 человек. В начале 2015 года этот показатель вернулся к уровню начала 2014 года и составил 35 человек; таким образом, снижение числа слабых связей было весьма незначительным. Показатель, отражающий количество близких связей, достигал наивысшей точки в начале и в конце 2014 года. С начала 2012 года число сильных связей увеличилось вдвое (с 4 до 8). В начале 2015 года этот показатель снизился – но, опять же, незначительно: по последним данным, среднее число сильных связей составляет 7 человек.

Соотношение сильных и слабых связей остается относительно постоянным. Как видно на графике (рисунок 25), число слабых связей существенно превышает количество сильных связей, однако они находятся в зависимости друг от друга: при росте слабых связей растут сильные, и наоборот. Наибольший разрыв между числом слабых и сильных связей наблюдался в 2012 году: тогда число менее близких контактов превышало число людей, которые могут при необходимости прийти на помощь, в 6 раз. В дальнейшем этот показатель стал постепенно снижаться: в 2013 году он снизился до 5, в 2014 – до 4,6. В 2015 году он вновь незначительно повысился – до 5. Из этого можно сделать следующие выводы. Во-первых, очевидно, что число сильных и слабых связей являются взаимозависимыми показателями. Наличие близких друзей позволяет расширять круг общения, а наличие большого круга общения – устанавливать более тесные связи. Во-вторых, при росте социального капитала диспропорция между сильными и слабыми связями незначительно усиливается. Это связано с тем, что рост слабых связей – процесс, который происходит более быстро.

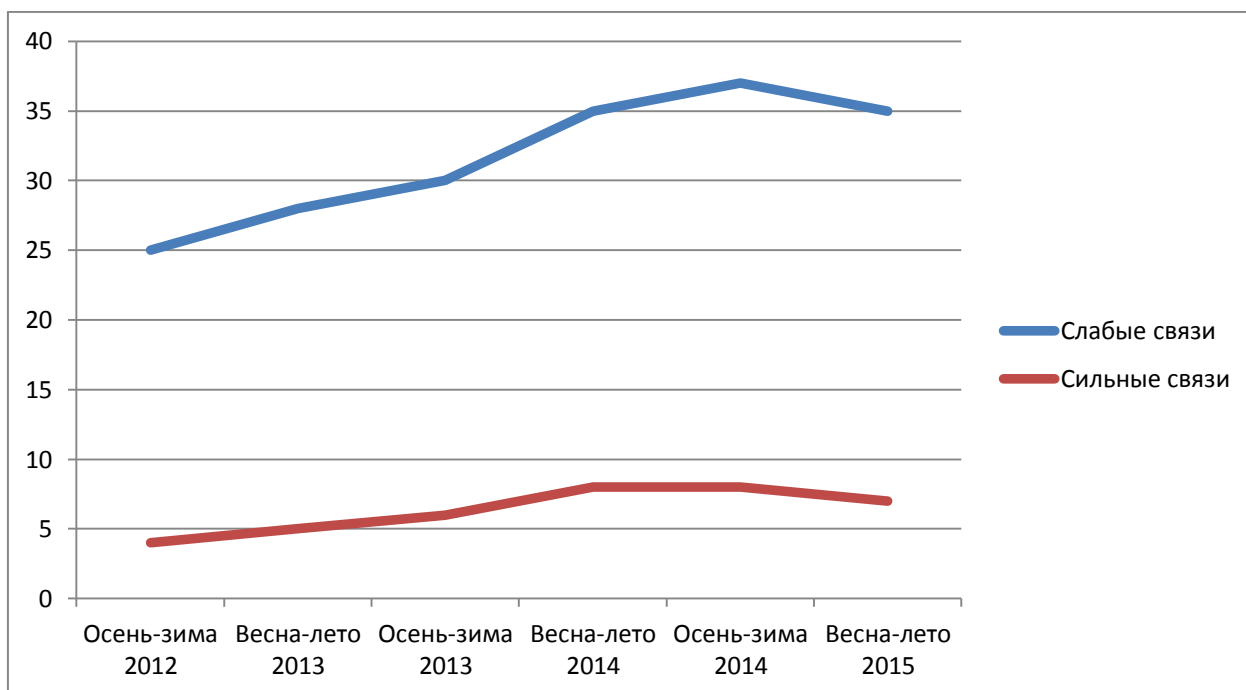


Рисунок 25 – Динамика объема социального капитала (2012-2015)

Иным образом устроена динамика доверительных установок населения. Далее будут сравниваться данные подробного исследования различных доверительных установок россиян, которое проводилось в 2013 и в 2015 годах. Уровень обобщенного доверия остается неизменным: и в 2013, и в 2015 году 40% населения предполагали, что большинству людей можно доверять, а 60% считали, что к людям стоит относиться с осторожностью. Отсутствие зависимости между уровнем социального капитала и показателями обобщенного доверия подтверждает тот факт, что эти показатели для большинства россиян не являются связанными: увеличение числа контактов не приводит к возрастанию доверия окружающим за пределами круга общения, и напротив, общая установка доверия не способствует расширению круга общения.

Помимо динамики данных показателей, об этом свидетельствует соотношение между показателем, отражающим уровень обобщенного доверия, и количеством новых знакомых. Корреляция между этими переменными не обладает статистической значимостью, согласно критерию хи-квадрат. Было бы естественно предположить, что человек, считающий, что большинству людей можно доверять, сможет более охотно и активно заводить новые знакомства – однако за последние полгода познакомились с большим числом людей (более 30) 8,5% тех, кто считает,

что большинству можно доверять, и 8,1% тех, кто считает, что к окружающим стоит относиться с осторожностью.

В отличие от обобщенного доверия, уровень межличностного доверия находится в непосредственной зависимости от уровня социального капитала. Рост социального капитала, который наблюдается на промежутке времени от 2013 до 2015 года, способствовал тому, что установки межличностного доверия выросли по отношению практически ко всем категориям (рисунок 26). Что интересно, в наибольшей степени вырос уровень доверия по отношению к членам семьи и родственникам: эти показатели (и без того самые высокие среди всех) выросли на 4% каждый. Чуть меньше вырос уровень доверия друзьям, коллегам и соседям. Единственный показатель, который снизился (на 2%) – это уровень доверия знакомым. Таким образом, в сфере межличностного доверия рост социального капитала производит следующий эффект. С одной стороны, слабые связи растут быстрее, чем сильные. С другой – межличностное доверие в наибольшей степени усиливается по отношению к самым близким контактам. Происходит своего рода поляризация: те, кто вызывал наибольшее доверие, начинают вызывать еще большее доверие. Для категорий, вызывающих меньшее доверие (друзья, коллеги) рост доверия также характерен, однако он происходит с меньшей интенсивностью.

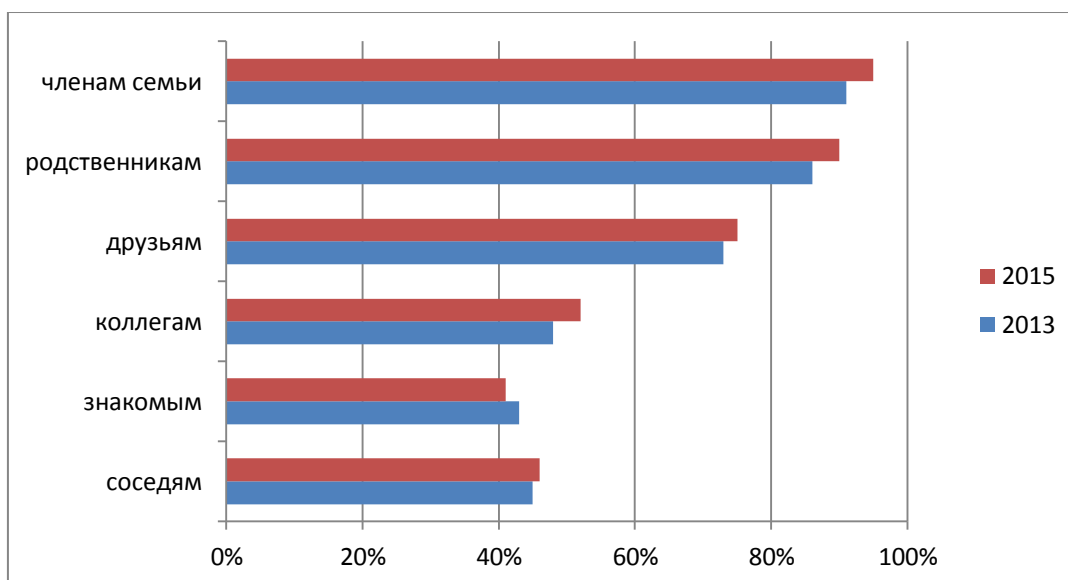


Рисунок 26 – Динамика межличностного доверия

Далее мы рассмотрим, изменились ли за прошедшее время стратегии экономического поведения россиян, и насколько это коррелирует с изменениями структуры социального капитала и соотношения доверительных установок.

3.2 Динамика социального капитала и трансформация экономических стратегий населения

Ситуация на рынке труда за последний год изменилась слабо. Несмотря на происходящие экономические изменения, основным каналом поиска работы остаются личные связи. В 2014 году 46% россиян говорили, что нашли работу через знакомых, а 19% - обратившись к работодателю; в 2015 году мы наблюдаем сходную картину: 47% воспользовались помощью знакомых, родственников или друзей, чтобы найти работу, а 18% связались с работодателем напрямую. Формальными каналами поиска работы (государственные и негосударственные агентства) воспользовались не более 4%. Этот феномен кажется весьма интересным. С одной стороны, за последние годы произошли серьезные изменения в экономической ситуации в стране. С другой стороны, каналы поиска работы остаются неизменными. Вероятнее всего, это объясняется тем, что стратегии поиска работы определяются не объективной ситуацией на рынке труда, а структурой социального капитала. Количество слабых связей оставалось практически постоянным (произошло незначительное снижение этого показателя с 37 до 35 знакомых), поэтому стратегии поиска работы также не изменились.

Что характерно, остается постоянным и число людей, которые уверены, что найдут при необходимости работу не хуже нынешней. В начале 2014 года, до начала экономического кризиса, 23% были абсолютно уверены в том, что смогут найти работу, а 34% говорили, что скорее уверены в этом. В 2015 году ситуация изменилась несущественно: 21% населения говорят, что абсолютно не сомневаются в своих способностях найти хорошую работу при необходимости, а 32% скорее уверены, что смогут найти подходящее место. И в том, и в другом случае наблюдается сильная корреляция между тем, как человек оценивает свои перспективы найти новую работу при необходимости, и числом его контактов: в 2014 году разница между числом тех, кто был абсолютно уверен в том, что найдет работу не хуже нынешней, в наиболее и наименее общительных группах составляла

около 12%, в 2015 – около 11%. Число тех, кто сильно сомневался в своих способностях найти подходящую работу, также существенно снижалось с падением числа слабых связей: в 2014 году в группе с наибольшим числом контактов оно составляло 11%, в 2015 – 13%.

Стоит учитывать, что респондентам задавался проективный вопрос. Разумеется, если человек говорит о том, что не сомневается в том, что сможет найти хорошую работу, это вовсе не означает, что в действительности обстоятельства сложатся именно таким образом. Как было показано в четвертом разделе, использование ресурсов социального капитала производит двоякий эффект. С одной стороны, неформальные контакты действительно помогают решать проблемы, возникающие в различных сферах. С другой стороны, иногда люди склонны переоценивать этот эффект. Приведенные выше цифры говорят именно о проективной оценке будущего. Люди, обладающие большим числом социальных связей, уверены в том, что смогут успешно трудоустроиться, несмотря на ухудшение экономической ситуации. Степень их уверенности в этом сократилась по сравнению с 2014 годом, но крайне незначительно. Вероятнее всего, эти люди действительно будут успешнее действовать на рынке труда даже в непростой экономической ситуации, однако те возможности, которые создаются благодаря высокому уровню социального капитала, не всегда смогут быть реализованы по причине объективных обстоятельств.

В наибольшей степени тенденции, связанные с ростом социального капитала, видны на примере того, как менялись ответы на вопросы, которые задавались на протяжении нескольких лет. Рассмотрим, как изменилось за последние годы мнение россиян по поводу того, какие источники будут обеспечивать их жизнь в старости. В 2012 году подавляющее большинство опрошенных (80%) признавали, что в первую очередь они рассчитывают на государственную пенсию. К 2014 году ситуация кардинальным образом поменялась: на пенсию по-прежнему рассчитывает подавляющее большинство россиян, но их число сократилось на 18%: 62% заявили, что государственная пенсия будет основным источником обеспечения их жизни в старости. Об альтернативных стратегиях поведения в 2012 году говорили относительно немногие: 24% говорили о том, что планируют продолжать работать или подрабатывать, около 15% рассчитывали на помощь близких. В 2014 году ситуация поменялась: вместе со снижением числа тех, что полагался только на

государственную пенсию, выросло количество людей, которые надеялись реализовать более эффективные стратегии финансового поведения в старости. 29% сказали, что рассчитывают на доход от работы или приработка. Еще больше выросло число тех, кто полагает, что в старости ему будут помогать родственники или друзья – об этом в 2014 году заявили 25%.

Как мы видим, несмотря на то, что ситуация на рынке труда в конце 2014 года была менее стабильной, чем в конце 2012 года, когда проводился опрос, большее число респондентов сказали, что рассчитывают сохранить рабочее место и в пожилом возрасте. Это связано с тем, что основной ресурс трудоустройства – количество слабых связей; более того, с возрастом он приобретает все большее и большее значение. За время с 2012 по 2014 год число слабых связей у среднего жителя России увеличилось почти на 50%; многие полагают, что смогут конвертировать свой социальный капитал в экономическое преимущество. Именно поэтому процент тех, кто рассчитывает на успешное трудоустройство и по достижении пенсионного возраста, повысился. Число сильных связей за этот промежуток времени выросло еще сильнее: этот показатель увеличился вдвое. Этим объясняется то, что число тех, кто планирует, что в старости ему будут помогать близкие, увеличился настолько сильно (с 15% в 2012 году до 25% в 2014). Так, на примере того, как люди планируют обеспечивать свою жизнь в старости, видна роль социального капитала в реализации экономических стратегий.

Вопрос об обеспечении жизни в пожилом возрасте также, безусловно, является проективным. Не всегда человеку, который в молодости уверен, что в старости сможет продолжать трудовую деятельность, в действительности удастся реализовать эту стратегию. В то же время анализ распределения ответов среди лиц пожилого возраста показывает, что данная стратегия действительно является работающей. Количество людей пенсионного возраста, которые считают основным источником обеспечения жизни доход от трудовой деятельности, существенно ниже, чем доля людей, которые планировали это в молодости. Однако в старших возрастных группах этот показатель также существенно вырос за последние годы. В 2012 году только 9% представителей пенсионного возраста говорили о том, что рассчитывают на доход от работы или подработки; в 2014 году таких стало уже 15%. Доля людей пожилого возраста, рассчитывающих на помощь близких, также существенно возросла: в 2012 году она составляла 18%, а в 2014 – 26%. Этот

феномен также объясняется существенным ростом социального капитала за это время. Увеличение числа как слабых, так и сильных связей, позволяет не только делать более позитивные прогнозы по поводу будущей старости, но и в действительности реализовывать более эффективные стратегии экономического поведения в пожилом возрасте.

Также интересна динамика ответа на вопрос о предпочтительной медицинской помощи. В первый раз этот вопрос задавался в 2012 году. 74% опрошенных сказали, что наиболее предпочтительный вариант поведения для них – обратиться в государственную поликлинику. В 2013 и в 2014 году ситуация изменилась кардинальным образом. Менее половины опрошенных предпочтет воспользоваться услугами официальной медицины – в случае простуды эту опцию выберет 33% и 42% населения соответственно, а в случае зубной боли – 27% и 39%. Означает ли это, что услуги официальной медицины стали настолько хуже на последние два года? Это кажется маловероятным. С другой стороны, именно в это время происходил существенный рост социального капитала населения; соответственно, увеличилась вероятность реализации наиболее привлекательного варианта – обращения к знакомому врачу. Также отчасти повлиял на эту тенденцию рост благополучия населения – и что еще более значимо, рост субъективной оценки своего благополучия. Этот фактор позволял обращаться различным группам населения к услугам платной медицины. Как показывает анализ данных, вероятность обращения в районную бесплатную поликлинику и количество слабых связей, которыми обладает человек, обратно пропорционально. Поэтому динамика распределения ответов на этот вопрос не представляется удивительной.

В сфере кредитного поведения мы также можем наблюдать феномен влияния изменения объема социального капитала на стратегии поведения населения. Наличие значимого числа близких контактов – это, с одной стороны, ресурс получения необходимой финансовой помощи в сложной ситуации, а с другой стороны, - система обязательств, согласно которой человек также должен помогать своему близкому окружению. Поэтому любопытно, что число людей, которые говорят, что они не брали денег в долг за последний год, стабильно превышает число людей, которые сообщают о том, что не давали за это время деньги в долг своим знакомым. И напротив, число тех, кто признает, что неоднократно давал деньги

взаимы, намного выше, чем тех, кто утверждает, что сам неоднократно брал деньги в долг.

В 2012 году 55% опрошенных говорили о том, что не давали за прошедший год денег займа своим друзьям и знакомым, а 62% - что не брали в долг сами. 17% респондентов признавали, что неоднократно (три раза или более) брали денежные суммы в долг за прошедшие 12 месяцев, а 21% - что не менее трех раз давали деньги в долг своим знакомым в течение этого времени. В 2013 году ситуация меняется. Интересно, что число людей, которые говорят, что не брали денег в долг за последний год, остается практически неизменным – в 2013 году об этом заявили 60% опрошенных. А вот доля тех, кто не давал денег в долг, существенно сократилась, - в 2013 году таких оказалось только 40%. Вероятно, отчасти этот феномен объясняется тем, что людям проще признать тот факт, что они дают деньги в долг своим знакомым, чем рассказать о том, что берут в долг сами. Поэтому цифры, отражающие количество людей, которые дают деньги в долг, представляются более достоверными. С другой стороны, это различие отражает общую структуру взаимных кредитных обязательств: с ростом круга общения обязательства возрастают в большей степени, чем возможности. Еще более интересные изменения произошли в группе тех, кто говорит, что активно участвовал в прошедшем году в практиках кредитования. Число тех, кто брал деньги более трех раз за год, в 2013 году не изменилось по сравнению с показателями 2012 года – это 17% населения. Зато число тех, кто ответил, что давал деньги в долг не менее 3 раз на протяжении этого года, выросло более, чем в 2 раза: в 2013 году таких оказалось 38%.

Наблюдаемые факты свидетельствуют сразу о двух тенденциях. Во-первых, с ростом социального капитала действительно увеличиваются возможности для неформального кредитования, но также и ответственность, а точнее необходимость гарантированно оказывать поддержку своему ближайшему окружению. Рост числа сильных связей объясняет столь резкое увеличение числа людей, которым приходилось неоднократно давать деньги в долг своим знакомым, и сокращение числа тех, кто в принципе не давал деньги в долг за последний год. С другой стороны, как мы видим, при резком изменении показателей, связанных с числом тех, кто дает деньги в долг, распределение ответов на вопрос о том, как часто респондент берет деньги в долг, остается практически неизменным. Отчасти этот феномен, вероятно, объясняется тем, что люди не склонны признавать, что регулярно делают

долги. С другой стороны, может быть и иное объяснение. Увеличение социального капитала для людей, потенциально способных выступать в качестве кредитора, неминуемо приводит к расширению числа тех, кому они будут одалживать деньги. Для людей, которые в принципе привыкли регулярно занимать деньги в долг, расширение числа контактов также приводит к увеличению возможностей для неформального кредитования – однако это различие не будет отражаться в данных, поскольку вопрос сформулирован таким образом, что позволяет различить тех, кто берет займы регулярно, от тех, кто делала это 1-2 раза за год или не делал вообще, но не позволяет выявить количество таких сделок.

Не менее интересна динамика коррупционных сделок и практика неформальных платежей.

Приведенный ниже график (рисунок 27) иллюстрирует динамику совершения неформальных платежей в российском обществе. Как видно, частота коррупционных сделок возрастает на протяжении последних лет практически во всех сферах. С коррупцией в системе школьного и дошкольного образования сталкивались 10% опрошенных в 2012 году; в 2013 году этот показатель превысил 15%, а в 2015 году – 17%. Еще больше выросло число людей, которые признавали, что совершали неформальные платежи в системе здравоохранения. В 2012 году таких насчитывалось немногим более 15%, в 2013 году их число выросло до 23%, а в 2015 году составило 27% населения. Рост числа людей, которые не сталкивались с коррупцией в этих сферах лично, но говорят о том, что подобный опыт имеют их друзья, знакомые или родственники, еще более внушительный. Также увеличилась доля людей, которые давали взятки сотрудникам ГИБДД или платили за прохождение техосмотра: с 11% в 2012 году до 17-18% в 2013 и в 2015 годах. Число людей, которые давали взятки в сфере высшего образования, выросло почти в 2 раза: с 6% в 2012 году до 11% в 2013 году. В 2015 году этот показатель незначительно снизился и составил 10%. Схожую закономерность мы можем наблюдать и на материале взяток в судебной системе, которые в целом распространены существенно реже. В 2012 году об опыте коррупции такого рода говорили 2% населения, в 2013-2015 года – по 5% соответственно.

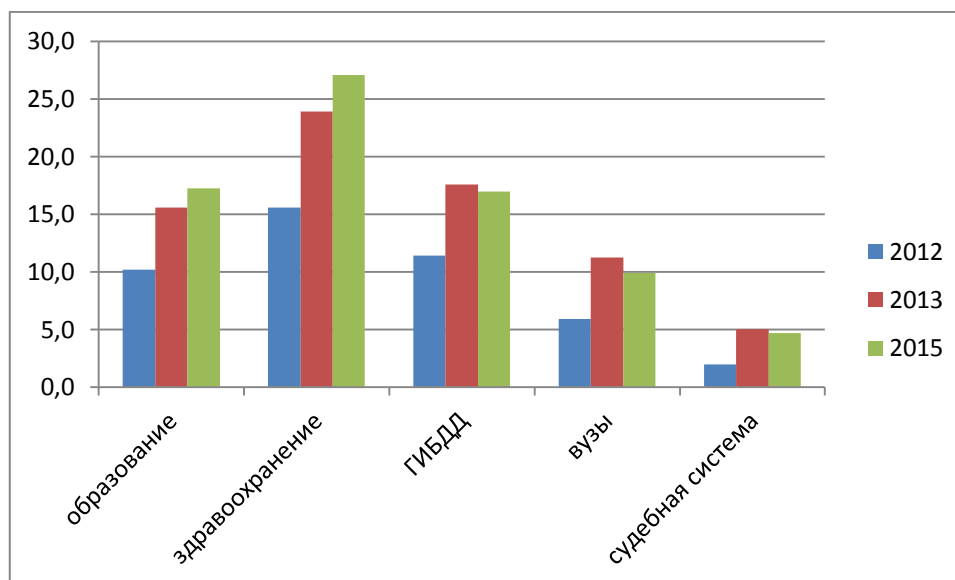


Рисунок 27 – Динамика совершения неформальных платежей

Динамика изменения этого показателя также коррелирует с изменениями уровня социального капитала. Число слабых связей выросло с 2012 года почти в 2 раза. Количество слабых связей в 2013 и в 2015 году было практически одинаковым. Этим объясняется тот факт, что если при сравнении показателей 2012 года с показателями 2013 или 2015 года мы видим совершенно однозначную динамику, то при сравнении данных за 2013 и за 2015 год опыт коррупционных сделок примерно сопоставим и различается в зависимости от сферы. Соответственно, неудивительно, что рост количества знакомых совпал с резким распространением практики неформальных платежей в самых различных сферах. Неэффективная работа институтов в сфере образования, здравоохранения или в правовой системе приводит к тому, что люди стремятся решать проблемы, задействуя неформальные каналы. Однако не всегда такую помощь можно получить бесплатно – взаимопомощь на безвозмездной основе действует в близких отношениях, и небольшое число россиян имеют близких друзей в каждой сфере, где им может потребоваться содействие. Поэтому расширение числа слабых связей закономерно приводит к увеличению числа неформальных платежей.

Таким образом, выше было продемонстрировано, каким образом динамика основных показателей, связанных с возрастанием уровня межличностного доверия и ростом социального капитала, переопределяет экономические стратегии населения в различных сферах. Увеличение числа социальных связей и расширение «круга доверия» позволяет участвовать в практиках, основанных на обращении к ресурсам

неформальных контактов, большому количеству людей. Соответственно, доля тех, кто опирается на «вынужденное» доверие институтам, снижается.

3.3 Изменение показателей социального самочувствия

Изменение уровня социального капитала и соотношения доверительных установок, безусловно, влияет не только на экономические стратегии поведения населения в отдельных сферах, но и на показатели, отражающие общий уровень социального самочувствия.

В число важнейших закономерностей, которые можно выделить с помощью анализа данных, входят взаимосвязь между объемом социального капитала и уровнем экономического оптимизма, а также удовлетворенности жизнью. Эта взаимосвязь позволяет, в частности, объяснить парадоксальные явления, связанные с реакцией россиян на экономические трудности в 2014-2015 годах. При резком снижении дохода и падении уровня жизни значительная часть населения позитивно оценивала ситуацию в стране и свои личные перспективы.

Уровень реальных доходов населения поступательно снижался с октября 2014 года. По данным Росстата, несмотря на небольшой рост номинальной зарплаты по сравнению с прошлым годом, реальный доход населения (который рассчитывается с учетом обязательных платежей и инфляции) в июле 2015 года упал на 9%. По оценке экономистов, такого падения дохода не наблюдалось с 1998 года. Более 50% населения стали покупать более дешевые товары, чем раньше, и отказывать себе в приобретении тех или иных вещей. В то же время ухудшение финансовой ситуации практически не отразилось на оценке собственных перспектив. Индекс экономического оптимизма сохранялся на весьма высоком уровне: почти половина опрошенных считает, что следующий год сложится для них лучше, чем предыдущий, и только 16% полагают, что наступающий год окажется хуже. Эту тенденцию подтверждали результаты различных социологических опросов. В частности, согласно исследованию ВЦИОМ, которое проводилось в 2015 году, не более 9% населения оценивали ситуацию, сложившуюся в их жизни, как «плохую» либо «ужасную». Подавляющее большинство россиян отвечали, что дела обстоят нормально или хорошо. Также почти половина опрошенных, оценивая ситуацию в стране в целом, говорили, что дела идут в правильном направлении.

Это вовсе не означает, что россияне не видят проблем в экономике. 45% россиян в этом году отметили ухудшение своего финансового положения; число тех,

кто считает, что экономическая ситуация в стране за последний год ухудшилась, достигает 70%. Согласно опросу ФОМ, более половины россиян полагают, что на них сильно повлияло изменение курса рубля; более того, почти каждый третий опрошенный признает, что в последнее время переживал из-за снижения курса национальной валюты. Также упал индекс потребительской уверенности, отражающий отношение населения к произошедшему и потенциальному изменению собственного материального положения, экономической ситуации в стране и условиям для совершения крупных покупок: в IV квартале 2014 года он опустился на 11 пунктов, а в I квартале 2015 года – на 14 пунктов.

Как видно, несмотря на столкновение с реальными экономическими трудностями, значительная часть россиян сохраняет оптимизм относительно своего будущего. Это противоречит мировым тенденциям. Сравнение с данными исследования «Евробарометр» в странах Европейского Союза показывает, что у европейцев оценка экономической ситуации в стране и прогноз относительно личного благосостояния тесно связаны друг с другом. Оценки экономической ситуации в России ниже, чем в странах Европы, но число оптимистов вдвое превышает показатель, который демонстрируют жители стран ЕС.

Этот парадокс объясняется следующим образом. Уверенность в будущем напрямую зависит от того, как люди оценивают свою способность адаптироваться к экономическим трудностям. Если экономическая ситуация ухудшается с каждым днем, но человек обладает ресурсами для того чтобы улучшить свое положение (даже если на данный момент он не использует эти ресурсы), его оценка происходящего будет позитивна. Объем социального капитала в российских условиях – один из ключевых ресурсов, позволяющих адаптироваться к экономическим трудностям. Поэтому исследование динамики социального капитала населения позволяет прояснить парадокс, связанный с высоким уровнем оптимизма в кризисной ситуации. Динамика оптимизма коррелирует с числом социальных связей. Уровень благосостояния населения сильно упал, но количество активных социальных контактов остается на достаточно высоком уровне. Наличие большого числа знакомых позволяет рассчитывать на то, что все возникающие трудности будут преодолены. При потере работы можно будет найти новую, используя широкую сеть контактов; при временных финансовых трудностях – занять денег в долг у знакомых. Люди отдают отчет в том, что в экономике страны происходят

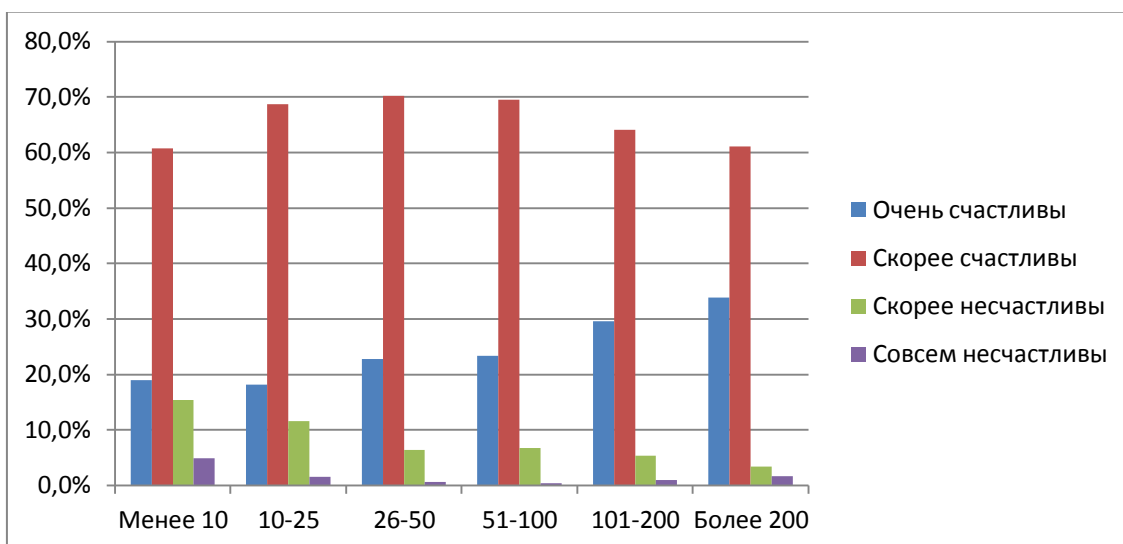
негативные процессы, однако они не склонны связывать эти явления со своей личной ситуацией в силу сложившейся практики разрешения трудностей с помощью обращения к неформальным каналам. Положительная оценка собственных перспектив позволяет делать довольно позитивные выводы относительно ситуации в целом.

Помимо объяснения парадоксов экономического оптимизма, данная модель позволяет также проанализировать динамику субъективной удовлетворенности жизнью населения. Анкета «Евробарометра» содержит различные вопросы, направленные на измерение этого показателя. В данном случае формулировка вопроса во многом определяет полученный результат. В частности, в начале анкеты задаются два общих вопроса: «Насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью?» и «По Вашим ощущениям Вы очень счастливы / скорее счастливы / скорее несчастливы / совсем несчастливы?» Оба вопроса направлены на выявление уровня субъективной удовлетворенности жизнью; представляется, что эти показатели должны быть приблизительно равны. Однако в действительности мы имеем следующую картину. Число очень счастливых людей и число людей, полностью удовлетворенных жизнью практически совпадают. В то же время доля людей, которые говорят, что они «очень счастливы» или «скорее счастливы», существенно выше тех, кто «полностью удовлетворен жизнью» или «скорее удовлетворен жизнью». В опросе за 2015 год эти показатели разошлись на 14%. Аналогичным образом число людей, которые говорят о том, что они несчастливы, намного меньше, чем количество тех, кто не удовлетворен жизнью. На протяжении всего времени проведения опроса процент людей, которые признавали, что они очень несчастливы, не выходил за рамки статистической погрешности; тогда как число людей, полностью неудовлетворенных жизнью, колебалось от 4% до 6%.

Как показывает анализ данных, оба эти показателя теснейшим образом связаны с числом социальных связей, а также с установками межличностного доверия. Объяснение этому феномену может быть двоякое. Во-первых, как и в случае с экономическим оптимизмом, наличие значимого числа близких контактов, вызывающих доверие, способствует уверенности в том, что при необходимости любое жизненное затруднение будет решено. Это, безусловно, способствует повышению субъективной удовлетворенности жизнью. Помимо этого, наличие круга людей, которым можно доверять, способствует тому, что человек чувствует

себя счастливым вне зависимости от того, будет ли он когда-либо пользоваться помощью этих людей.

Как показывают приведенные диаграммы (рисунок 28), уровень счастья тесным образом связан с числом как сильных, так и слабых связей. С ростом числа близких контактов число тех, кто очень счастлив, увеличивается более чем на 60%. Число тех, кто скорее несчастлив, сокращается более чем в 6 раз (с 13% до 2%), а тех, кто очень несчастлив, вдвое (с 2% до 1%). Схожим образом влияет на уровень счастья и количество слабых связей. С увеличением числа контактов количество тех, кто чувствует себя очень счастливым, возрастает почти в два раза: с 19% до 34%. Доля тех, кто скорее несчастлив, сокращается приблизительно в 5 раз: с 15% до 3%. Еще в большей степени снижается число тех, кто очень несчастлив. Среди тех, кто обладает низким числом социальных связей, таких насчитывается почти 5%; в более общительных группах этот показатель не превышает 1,5%.



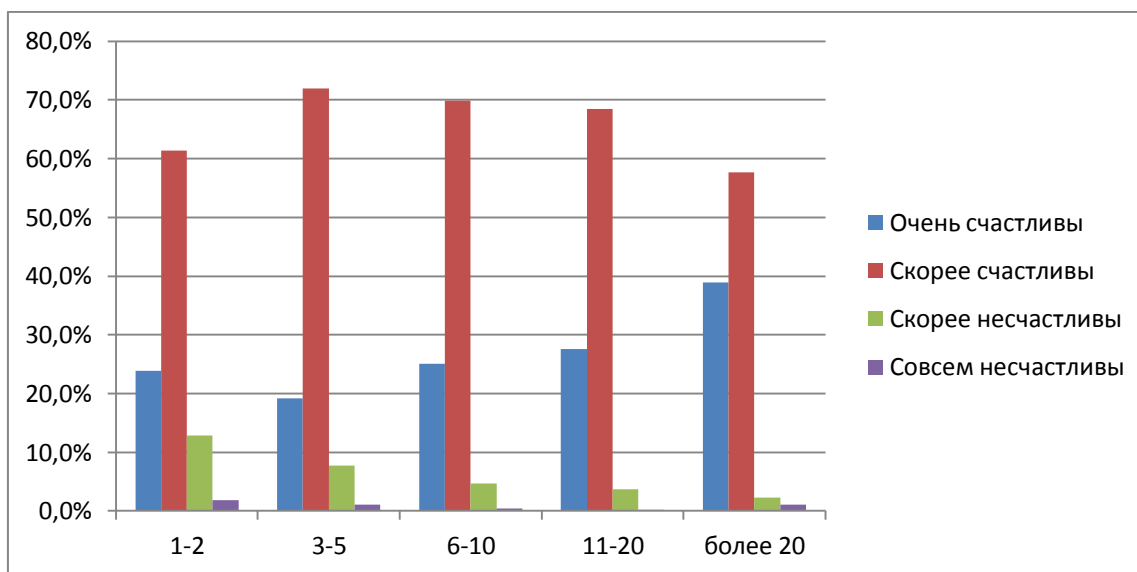


Рисунок 28 – Уровень счастья и социальный капитал

Аналогичным образом уровень счастья определяется доверительными установками населения. Число тех, кто чувствует себя очень счастливым и скорее счастливым, возрастает приблизительно на 5% в группе тех, кто склонен доверять друзьям, родственникам и знакомым. Доля несчастливых людей, напротив, снижается.

Стоит отметить, что общая закономерность верна как для исследования уровня счастья, так и для уровня субъективной удовлетворенности жизнью. Однако в случае вопроса о счастье связь с показателями социального капитала и межличностного доверия несколько сильнее, чем в случае, когда вопрос сформулирован как «Насколько в целом Вы удовлетворены своей жизнью?». Коэффициент корреляции Спирмена между переменной, с помощью которой измеряется удовлетворенность жизнью, и переменной, показывающей число слабых связей, составляет 0,052. В то же время аналогичный коэффициент между переменной, показывающей уровень счастья, и переменной, отражающей число контактов, существенно выше – 0,143. Вероятно, это объясняется тем, что вопрос о счастье в большей степени предполагают психологическую трактовку, и поэтому при ответе люди в большей степени склонны учитывать факторы личного комфорта. Это различие позволяет объяснить обозначенное выше несовпадение между индексом удовлетворенности жизнью и индексом счастья: наличие широкой «сети доверия» предопределяет удовлетворенность жизнью, но в большей степени влияет

на субъективное состояние, которое респонденты обычно связывают с понятием счастья.

Данная закономерность позволяет объяснить динамику показателей, отражающих уровень субъективной удовлетворенности жизнью среди российского населения. С 2012 года число тех, кто считает себя очень счастливым, увеличивалось: в 2012 году таких людей было 19%, к 2013 году их насчитывался 21%, а в 2014 году этот показатель вырос до 24-25%. К 2015 году очень счастливых людей в российском обществе стало немного меньше – 23,5%. В этот же период число скорее несчастливых и совсем несчастливых людей сокращалось: в 2012 году таких людей было 15% и 2% соответственно, а к 2014 году скорее несчастливых людей в выборке оказалось 7%, а совсем несчастливых – 1% (доля совсем несчастливых людей настолько мала, что невозможно говорить о статистически значимой закономерности). В 2015 году число несчастливых людей незначительно выросло.

Эта динамика полностью совпадает с изменениями уровня социального капитала. Число слабых и сильных связей поступательно росло на протяжении последних лет и незначительно снизилось в 2015 году. Данный факт отразился на показателях субъективной удовлетворенности жизнью: с ростом социального капитала число счастливых и удовлетворенных жизнью людей возрастало, со снижением – падало.

СПИСКИ СПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Social Cohesion, Trust and Participation: Social Capital, Social Policy and Social Cohesion in the European Union and Candidate Countries. European Commission, 2007.
- 2 Van Der Gaag M., Snijders T. A. B. Proposals for the Measurement of Individual Social Capital /Flap H., Völker B. Creation and Returns of Social Capital. London: Routledge, 2004. Pp. 199-218.
- 3 McCallister L., Fischer C. A procedure for surveying personal networks // Sociological Methods and Research. 1978. Vol. 7. Pp. 131-148.
- 4 Lin N. Building a Theory of Social Capital // Connections. 1999. 22(1). P. 28 -51.
- 5 Грановеттер М. Сила слабых связей // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 4. С. 31-50.
- 6 Грановеттер М. Социологические и экономические подходы к анализу рынка труда: социоструктурный взгляд // Экономическая социология. 2011. №2. С. 49-79.
- 7 Public Opinion In The European Union. Standard Eurobarometer 80. Autumn 2013.