

---

## РОССИЯ В ИССЛЕДОВАНИЯХ МОЛОДЫХ

---

### Социальный капитал как инструмент анализа неравенства в российском обществе<sup>1</sup>

А.Н. КРАСИЛОВА

*Проблема измерения и анализа процессов социального расслоения в современной России не теряет своей значимости. При этом вопрос выбора наиболее адекватного индикатора, отражающего реальную ситуацию с неравенством, остается открытым. Одним из факторов расслоения являются социальные ресурсы, доступные индивиду через сети знакомств и связей. Использование ресурсов социальных сетей открывает перед россиянами широкий круг возможностей, позволяющих улучшить материальное положение или подняться по социальной лестнице. В статье предлагается использовать индикатор, отражающий возможности людей получать блага через социальные сети, в качестве инструмента анализа расслоения российского общества.*

#### Введение

Тема неравенства является одной из классических областей прикладных исследований как в социологии, так и в экономике. Исследователь, изучающий социальное неравенство в России, сталкивается с проблемой неприменимости разработанных для других стран теорий социального расслоения. Возникает вопрос о методах и критериях ранжирования населения по социальному статусу – некой интегральной характеристике не только самого человека, но и реальной социальной группы, к которой он принадлежит.

Одним из методологических инструментов, применяемых в опросе и позволяющих интерпретировать эмпирические данные в рамках разных теорий социального неравенства, является социальный капитал. Во-первых, члены общества имеют неравный доступ к социальному капиталу, как и к другим видам капитала. Географическая и социальная изоляция ограничивают доступ к этому ресурсу. Во-вторых, сам социальный ресурс неоднороден, ценность какого-либо источника социального капитала зависит в значительной степени от социоэкономической позиции этого источника в обществе. В-третьих, социальный капитал индивида, как будет показано далее, оказывает влияние на его социальный статус, а следовательно, создает преимущество его обладателю, способствуя усилению социально-экономического неравенства.

---

<sup>1</sup> Исследование проводилось под руководством доктора исторических наук, профессора О.И. Шкаратана.

В настоящее время в науке отсутствует устоявшееся определение социального капитала, исследователи предлагают и отстаивают различные концепции и точки зрения, что не умаляет значимости этого явления и интереса к нему.

В данной статье мы обращаемся к вопросу о применимости социального капитала в качестве инструмента для анализа социальных явлений. В своих размышлениях мы опираемся на сопоставление теоретических подходов, а также результаты исследования, проведенного в конце 2006 – начале 2007 гг. под руководством профессора О.И. Шкаратана.

## **Теоретические основы и эмпирические разработки концепции социального капитала**

### *Теоретические подходы к изучению социального капитала*

Учитывая, что в научной литературе существует несколько альтернативных точек зрения на социальный капитал, попробуем в самых общих чертах определить это понятие. Наиболее общее определение можно сформулировать следующим образом: социальный капитал – это преимущество, создаваемое положением индивида в структуре отношений. Социальный капитал формируется при функционировании таких механизмов, как социальные сети, общие нормы и убеждения, взаимное доверие. В научной литературе встречается описание социального капитала и его источников на микро-, мезо- и макроуровнях общества, т. е., соответственно, на индивидуальном уровне, уровне корпораций и социальных групп, и государственном (макроинституциональном) уровне. Исследуя социальное расслоение общества, мы будем анализировать социальный капитал микроуровня.

Теоретические разработки концепции социального капитала начались на Западе. Первый систематический анализ этого феномена был проведен в 1970–1980-х годах П. Бурдьё, который подчеркивал роль различных форм капитала в воспроизводстве неравенства во властных отношениях. В своей работе «Формы капитала» он определяет социальный капитал как «совокупность ресурсов, реальных или потенциальных, которые накапливаются у индивидуума или у группы благодаря наличию устойчивой сети более или менее институционализированных связей или отношений взаимного признания» [Bourdieu 1985].

Существенное влияние на дальнейшее развитие научной мысли оказали работы Коулмена конца 1980–1990-х годов. Коулмен определяет социальный капитал через его функцию как «множество явлений, которым свойственны два элемента одновременно: они все состоят из некоторых аспектов социальной структуры и действуют определенным действиям акторов – индивидов или корпораций – внутри этой структуры» [Coleman 1988, p. 98]. С точки зрения Коулмена, социальный капитал может приобретать три формы: во-первых, обязательства и ожидания, зависящие от уровня доверия в данном сообществе; во-вторых, возможность распространения в пределах социальной структуры информации, необходимой для совершения индивидами действий; и в-третьих, наличие норм, сопровождаемых эффективными санкциями.

У Коулмена социальный капитал – это нейтральный ресурс, способствующий любой человеческой активности, приводящей в итоге к совершенствованию общества в целом. Эффект от социального капитала у Бурдье проявляется только на индивидуальном уровне. Наличие же социального ресурса у людей является одной из причин социального неравенства.

Автором современной концепции считается Р. Патнэм [Putnam 1996, 2000]. В соответствии с его классификацией социальный капитал на индивидуальном уровне разделяется на два вида. Первый вид называется связывающим (исключающим) [bonding]: отношения между членами достаточно однородных групп (члены семьи, близкие друзья), сходные с понятием сильных связей. Например, существующие этнические общины и локальные религиозные группы. Этот вид капитала помогает человеку быть принятым в данном сообществе [getting by]. Второй вид капитала – включающий [bridging (inclusive)]: отношения со знакомыми, партнерами и коллегами. Например, движения за гражданские права и всемирные религиозные организации. Эти связи более слабые и более разнообразные, они важны для продвижения по социальной лестнице [getting ahead].

С точки зрения Патнэма, социальный капитал способствует созданию в обществе «гражданской вовлеченности» и повышает уровень социального здоровья. Социальный капитал у Патнэма является коллективным ресурсом, в качестве основных источников формирования которого выступают нормы и доверие, значение социальных сетей игнорируется.

Ф. Фукуяма определяет социальный капитал как неформальную норму, которая содействует взаимному сотрудничеству между двумя и более индивидами. Нормы, формирующие социальный капитал, могут варьироваться от нормы взаимности между двумя друзьями до сложных, четко выверенных и устоявшихся доктрин, как, например, христианство или конфуцианство. Они должны быть отражены в существующих отношениях между людьми: норма взаимности потенциально присутствует в нашем общении со всеми людьми, однако актуализируется она лишь во взаимоотношениях с друзьями. В соответствии с приведенным определением доверие, сети, гражданское общество и все прочее, что ассоциируется у других ученых с социальным капиталом, по мнению Фукуямы является побочным явлением: это последствия социального капитала, но не он сам [Fukuyama 1999].

Многие современные международные исследования базируются на теоретических разработках из научных фондов Всемирного банка (см. [Knack 2000]), где под социальным капиталом понимаются институты, отношения и нормы, детерминирующие качество и частоту социальных взаимодействий в обществе. Социальный капитал не является при этом простой суммой всех институтов, поддерживающих общество, а представляет собой связующее звено, не позволяющее им распасться.

Помимо указанных общепринятых трактовок социального капитала как общественного ресурса существует «этикетская» концепция, основанная на идее, согласно которой «государство может способствовать развитию или разрушению социального капитала и для процветания социального капитала необходимы формальные институты» [Кук 2003]. Согласно этой концепции «государство способно активно содействовать формированию стабильной среды, в которой может воз-

никнуть и успешно развиваться гражданское общество» [Woolcock 1998]. В этом случае социальный капитал измеряется «нормами взаимодействия, поддерживаемыми социализацией и санкциями, т. е. доверием к государственным институтам» [Petro 2001]. Инструментами для измерения уровня социального капитала являются, с одной стороны, участие государства в общественном секторе (качество перераспределительной политики, доля общественного сектора в бюджете и т. д.), а с другой — содействие и законопослушность граждан.

Такой подход, однако, полностью меняет предмет и объект исследования, переносит в центр исследовательского интереса качество государственной политики и реформ, уровень преступности и коррупции как факторы, ослабляющие социальную сплоченность, а также другие социальные проблемы страны.

В последние годы в обсуждении феномена социального капитала активное участие принимают российские исследователи. Л.И. Дискин, В.В. Радаев, Н.Е. Тихонова, П.Н. Шихирев разработали собственные интересные подходы к рассмотрению понятия «социальный капитал» в рамках дискуссии 2003–2004 гг., развернувшейся на страницах журнала «Общественные науки и современность». Т.Ю. Сидорина, стремясь разграничить социальный капитал индивида и группы, анализирует состояние социального капитала современного российского предприятия, которое выступает как коллективный актор, носитель определенного социального капитала [Сидорина 2007].

#### *Эмпирические подходы к изучению социального капитала: разделение научного мейнстрима*

На индивидуальном уровне выделяют три основные функции социального капитала: источник социального контроля, источник поддержки со стороны семьи и источник личных выгод, получаемых с помощью сетей [Portes 1998]. Высокий уровень социального капитала в сообществе позволяет дисциплинировать его членов таким образом, что формальные нормы становятся необязательными вследствие повышения солидарности и доверия между людьми.

В исследовании стратификации наиболее существенна третья функция, поскольку именно этот вид социального капитала объясняет, каким образом индивид получает доступ к должностям и предпринимательскому успеху, каким образом происходит развитие его карьеры. В таком ключе социальный капитал рассматривался еще до признания его общепринятым научным термином. Например, М. Грановеттер [Granovetter 1974] называл значимость системы неформальных путей получения должностей и направлений на работу «силой слабых связей». Эмпирические исследования 1970-х годов позволили установить, что использование межличностных связей позволяет актерам добиваться более высоких должностных позиций.

Однако научный мейнстрим, вслед за Патнэмом, отдает предпочтение трактовке социального капитала как уровня гражданственности [civicness] сообществ, городов и даже государств, измеряемого такими индикаторами, как чтение газет, членство в добровольческих организациях и выражение доверия политическим деятелям. Ученые, разделяющие этот подход, видимо, преследуют вполне кон-

кретные цели: «Оказывается, такая трактовка [социального капитала] имеет значительные практические последствия и открывает широкие возможности для решения множества злободневных для Америки вопросов, таких как преодоление бедности и насилия на юге центрального Лос-Анджелеса... или выращивание набирающих силу демократий на территории бывшей Советской империи» [Putnam 1993, p. 36].

Таким образом, социальный капитал превратился из нейтральной в политическом смысле концепции в еще один индикатор демократичности общества по западному образцу. Если присмотреться к компонентам социального капитала в понимании экспертов Всемирного банка, то станет очевидно, что уровень социального капитала может быть высоким лишь в обществе с развитыми гражданскими институтами, которые способны обеспечить высокий уровень социального капитала.

В работах Патнэма и его последователей отчетливо прослеживается связь между уровнем социального капитала и экономическим развитием региона. Причем связующим звеном здесь является факт, что в гражданских сообществах, для которых характерны солидарность, гражданское участие и доверие, действуют демократические принципы, и именно поэтому на этих территориях наблюдается экономический подъем. Города, которые управляются эффективно и экономически процветают, так успешны потому, что обладают высоким уровнем социального капитала; в менее богатых городах отсутствует это гражданское преимущество [civic virtue]. Патнэм пишет: «В некоторых регионах Италии... широко распространены действующие местные организации... Эти “гражданские общества” ценят солидарность, гражданскую ответственность и общность интересов. И здесь демократия работает. С другой стороны, существуют и “негражданские” регионы, которые очень точно характеризуются французским термином *incivisme*. Сам принцип гражданства здесь недоразвит» [Там же].

Итак, в настоящий момент существуют как минимум две основные концепции социального капитала.

В рамках первой, *неомарксистской* (или неоклассовой) концепции, социальный капитал рассматривается как индивидуальный ресурс актора, включенного в сети, — источник благ, получаемых с помощью сетей, в которые включен индивид. Здесь социальный капитал хотя и содержится в структуре взаимоотношений, но рассматривается именно как ресурс конкретного индивида, т. е. акцент делается на получении большего доступа к ресурсам и власти в обществе. Такой капитал может быть конвертирован в другие виды капитала: экономический, человеческий и т. д.

Вторая концепция, *неолибералистская*, акцентирует внимание на содействии, облегчении индивидуальных или коллективных действий. Социальный капитал трактуется как доверие, осознание собственной безопасности, социальное и политическое участие, гражданская позиция индивида, и подразумевает солидарность в больших масштабах, чем на уровне семейных и дружеских сетей.

Первая концепция позволяет рассматривать социальный капитал как параметр, характеризующий социальную группу, например, класс, в то время как вторая — как параметр, характеризующий общество в целом, и, в частности, уровень развитости институтов гражданского общества.

Этатистская концепция социального капитала является логическим продолжением неолибералистской теории, поскольку последняя подразумевает, что сообщества, все члены которых руководствуются идеей кооперации для поддержания качественного управления, в итоге получают качественное управление. Следовательно, с помощью этого подхода можно дифференцировать сообщества по качеству правительств, о том же говорит и этатистский подход.

С каждым последующим шагом понятие социального капитала все больше удалялось от своего первоначального смысла, превращаясь из индивидуального ресурса в характеристику сообществ и даже целых государств.

## **Использование социального капитала как методологического инструмента исследования неравенства**

Для рассмотрения проблемы применимости социального капитала в качестве инструмента исследования социального неравенства в современной России<sup>2</sup> обратимся к результатам представительного опроса, проведенного в конце 2006 – начале 2007 г. под руководством О.И. Шкаратана<sup>3</sup>. При этом в качестве теоретической базы анализа социального капитала микроуровня выступает концепция, разработанная П. Бурдьё.

Рассмотрим следующую гипотезу: социальный капитал взаимосвязан с традиционными показателями социального неравенства, такими как уровень благосостояния, властные полномочия, культурный капитал и другие статусные характеристики.

Для проверки данной гипотезы нами были разработаны специальный вопрос анкеты и переменная, связанная с уровнем социального капитала индивида. Все остальные переменные, отвечающие за род занятости, уровень образования, тип поселения, уровень властных полномочий, были взяты из исследований, посвященных социальному расслоению и воспроизводству социальных статусов. После этого требовалось агрегировать полученные в ходе анкетирования данные в индивидуальный индекс уровня социального капитала, на основании которого было проведено ранжирование респондентов, выявлены гомогенные по этому параметру группы и получены характеристики выявленных групп.

---

<sup>2</sup> Впервые идея использования социального капитала как инструмента измерения неравенства в России была предложена В.А. Ядовым (см.: [Ядов 2001, с. 312]).

<sup>3</sup> Объем выборки составил 2500 человек, в опросе были представлены 11 основных экономико-географических регионов РФ. Опросный лист формализованного интервью, состоявший из 99 пунктов, включал вопросы о различных качествах респондента: профессии, характеристиках трудовой среды, образовании, материальном положении, качестве жизни, характере проведения досуга, социальном происхождении. Кроме данных количественного опроса, был также проанализирован ряд интервью, подготовленных и проведенных автором статьи в 2007 г. В опросе приняли участие 20 респондентов, принадлежащих к различным профессионально-социальным группам и возрастным когортам, обладающих разным уровнем социального капитала.

*Индекс уровня социального капитала*

Уровень социального капитала индивида мы определяем через открывающиеся перед ним вследствие обладания данным уровнем социального ресурса (включения в сети) дополнительные возможности получения различных благ и услуг или достижения более высокого социально-экономического статуса. Необходимо рассмотреть подобные возможности в наиболее актуальных для россиян областях жизнедеятельности, а именно: возможности решения проблем в сферах личных финансов, занятости, поддержания здоровья, получения образования, отношений с правоохранительными органами, приобретения жилья. Сети респондента включают людей из его круга общения: родственников, друзей и знакомых.

Для бланка интервью представительного опроса был разработан вопрос, соответствующий целям настоящего исследования. Респондентам предлагалось ответить на вопрос о возможностях решения проблем в указанных сферах жизни. Распределение ответов на вопрос «Смогли бы Вы решить следующие проблемы с помощью родственников или друзей?» представлено в табл. 1 (допускалась возможность выбора нескольких вариантов ответа).

**Таблица 1. Распределение респондентов разных поколений по ответу на вопрос «Смогли бы Вы решить следующие проблемы с помощью родственников или друзей?» (%)**

Точная формулировка	Процент ответивших	Название переменной
Взять деньги в долг у родственников и/или близких людей, получить продукты, нужные вещи или помощь по хозяйству и в быту	73,6	Финансы и быт
Найти работу, получить повышение в должности (разряде) или найти сотрудника	24,2	Занятость
Получить малодоступные медицинские услуги для себя, родственников и/или близких людей (включая устройство в больницу, на консультацию и лечение к известному специалисту и т. д.)	22,5	Здоровье
Устроить ребенка (своего, родственников и/или близких людей) в дошкольные учреждения, хорошую школу, колледж, вуз и т. д.	16,3	Образование
Решить проблемы с представителями власти (милицией, армией, судом, прокуратурой)	15,5	Суд
Получить муниципальное (ведомственное) жилье или материальную поддержку в покупке жилья по рыночным ценам	3,8	Жилье
Нет ответа	14,7	Социальный капитал отсутствует

Согласно данным табл. 1 доступность тех или иных социальных ресурсов снижается с ростом стоимости их экономического эквивалента. Например, возможность взять деньги в долг или получить помощь по хозяйству, являясь, вероятно, наиболее значимым ресурсом в социальном плане, с экономической точки зрения имеет относительно невысокую ценность. Напротив, возможность улучшения жилищных условий за счет государства при содействии близких людей имеет весьма значимый денежный эквивалент.

Помимо горизонтальной дифференциации – количества социальных ресурсов – социальный капитал имеет также и вертикальную дифференциацию – качество социальных ресурсов, уровень решаемых задач. Например, взять деньги в долг можно «до полочки» – небольшие средства как относительно индивидуального дохода, так и по абсолютной шкале, а можно на покупку автомобиля – в этом случае сумма может варьироваться в пределах нескольких десятков тысяч долларов. Вертикальная дифференциация социального капитала зависит от статуса сетей, к которым принадлежит индивид. Однако чем выше статус сети, тем шире ее возможности, разнообразнее доступные через сеть ресурсы. В данном исследовании мы будем предполагать, что такая связь имеет место, и уровни социального капитала в горизонтальном и вертикальном разрезах взаимосвязаны.

В качестве первого приближения индекса уровня социального капитала респондента будем использовать взятую с равными весами сумму положительных ответов на предложенные вопросы – сумму социальных ресурсов (Сумма СР), доступных индивиду. Значение этой суммы для каждого респондента будет рассчитываться следующим образом:

$$\text{Финансы и быт} + \text{Занятость} + \text{Здоровье} + \text{Образование} + \text{Суд} + \text{Жилье} = \\ = \text{Сумма социальных ресурсов}$$

Минимальное и максимальное значения Суммы СР равны соответственно 0 и 6. Обоснованность такого индекса обусловлена характером данных. Распределение Суммы социальных ресурсов показано на рис. 1.

Форма кривой распределения соответствует стандартным кривым распределения по доходам, собственности и другим дифференцирующим население параметрам. Социальный капитал полностью отсутствует у 14,3% населения. 47,7% россиян имеют только один социальный ресурс, 19,2% – два ресурса, 9,6% – три ресурса, 5,2% – четыре ресурса, 2,5% – пять ресурсов и лишь 1,5% россиян обладают всеми шестью социальными ресурсами. И мода, и медиана соответствуют значению 1, т. е. половина россиян либо не обладают социальными ресурсами, либо обладают только одним ресурсом, причем, как будет показано далее, этим единственным ресурсом является возможность взять деньги в долг или получить помощь по хозяйству.

Дополнительным подтверждением гипотезы о наличии положительной связи между уровнями горизонтальной и вертикальной дифференциации социального капитала служит распределение типов социального ресурса в зависимости от общего количества социальных ресурсов, доступных индивиду (рис. 2).



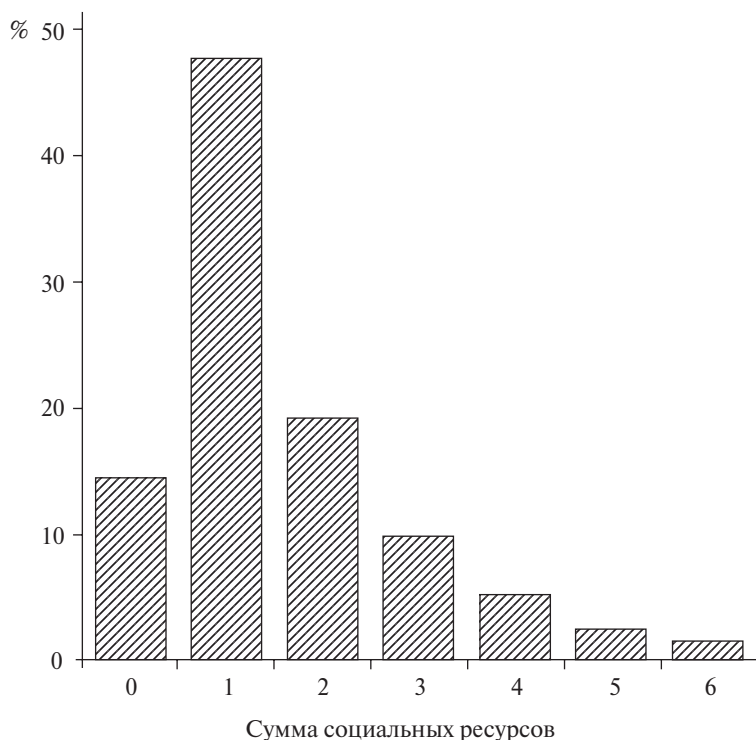


Рис. 1. Распределение населения по количеству доступных социальных ресурсов

Для 82,8% респондентов единственным доступным социальным ресурсом (Сумма СР = 1) оказались *финансы и быт* – возможность взять деньги в долг, получить продукты, вещи, помощь по хозяйству. Для более чем 60% респондентов с Суммой СР = 2 социальными ресурсами являются *финансы, быт и занятость* – возможность найти работу или сотрудника. Около 70% респондентов с Суммой СР = 3 располагают тремя социальными ресурсами: *финансы, быт, занятость и здоровье* – возможность получить медицинские услуги. У более чем 80% респондентов с Суммой СР = 4 к первым трем социальным ресурсам добавляется с практически равной вероятностью *обучение* – возможность устроить ребенка в учебное заведение – или *суд* – возможность решить проблемы с властями. Более 95% респондентов с Суммой СР = 5 имеют все социальные ресурсы, кроме *жилья* – возможности получения муниципального жилья или субсидии на него.

Для дальнейшего анализа будет целесообразно укрупнить индекс уровня социального капитала. Преобразуем Сумму социальных ресурсов в шкалу с четырьмя значениями, соответствующими отсутствию социального капитала, низкому, среднему и высокому уровню наделенности социальными ресурсами. Таким образом мы получим Индекс уровня социального капитала (ИУСК). Отсутствие ответа на предложенный вопрос о возможности получения помощи от друзей или родственников тесно коррелирует с распределением отрицательных ответов на вопрос о наличии друзей. У более чем половины респондентов, не ответивших на вопрос о наличии социальных ресурсов, нет друзей, а следовательно, и сетей, посредством

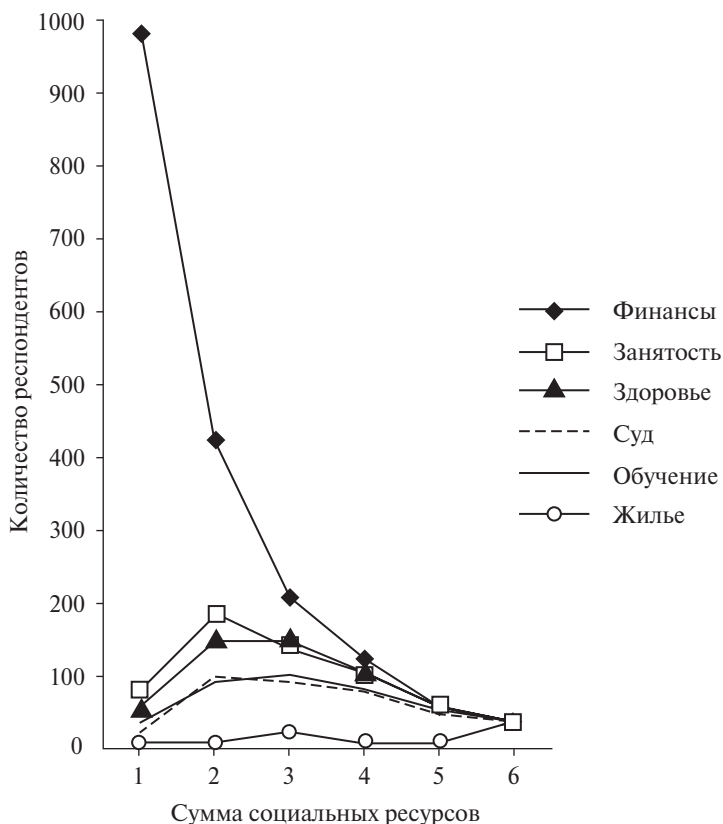


Рис. 2. Распределение типов социального ресурса  
(ответы, выбранные респондентами с данным уровнем социального капитала)

которых реализуется социальный капитал. Среди респондентов, отметивших только один социальный ресурс, нет друзей у трети; у респондентов с Суммой СР = 2 или 3 нет друзей лишь у каждого десятого. Все индивиды, обладающие четырьмя и более социальными ресурсами, имеют друзей. Таким образом, отсутствие ответа на предложенный вопрос будем рассматривать как отсутствие у респондента социального капитала.

Следующим значением, соответствующим низкому уровню социального капитала, будет значение ИУСК = 1. Во-первых, как уже упоминалось, в подавляющем большинстве случаев этим единственным ресурсом является возможность взять деньги в долг или получить помощь в быту – ресурс, скорее, поддерживающий человека «на плаву», чем повышающий его социально-экономический статус. Во-вторых, социальная сеть, предоставляющая доступ всего к одному из указанных социальных ресурсов, не может быть ни широкой по количеству входящих в нее людей, ни высокостатусной по социально-экономическому статусу этих людей. Однако индивида с ИУСК = 1 уже нельзя отнести к аутсайдерам российского общества: он включен в сети, которые не позволят ему опуститься на социальное дно.

На противоположной стороне шкалы распределены индивиды, обладающие высоким уровнем социального капитала или строго более чем тремя социальными ресурсами. Это индивиды, способные через социальные сети удовлетворить свои потребности практически во всех сферах жизнедеятельности: финансовые и бытовые, связанные с профессиональным ростом, в медицинских услугах, во взаимоотношениях с правоохранительными органами или в образовании (для минимального в этой категории значения ИУСК = 4). Люди с двумя или тремя социальными ресурсами обладают средним уровнем социального капитала.

Итак, все население России можно распределить по четырем группам, гомогенным по уровню социального капитала.

В первую группу попадают 14,7% россиян, не имеющих социального капитала.

Вторая группа наиболее многочисленна – для 47,7% населения характерен низкий уровень социального капитала.

Третья группа – 28,8% населения – обладает средним уровнем социального капитала.

И четвертая – самая малочисленная – 8,9% россиян – и наиболее обеспеченная социальными ресурсами группа.

Индекс уровня социального капитала, таким образом, не теряет своей объяснительной способности и позволяет анализировать более значимые по численности группы респондентов и лучше интерпретировать полученные выводы. Мы будем использовать данный индекс для дальнейшего анализа.

## **Связь уровня социального капитала с другими характеристиками неравенства в обществе**

Теперь рассмотрим социально-демографические характеристики выявленных групп и попытаемся ответить на вопрос, является ли социальный капитал фактором, усиливающим неравенство в российском обществе. Нас будут интересовать следующие характеристики: регион проживания и тип поселения, уровень образования и доходов, профессионально-социальная группа, индексы власти и характера внутрудовой деятельности, стаж работы, состояние здоровья и национальность, пол и возраст.

### *Регион проживания и тип поселения*

Опрос, проведенный исследовательской группой в декабре 2006 г., репрезентировал население России по административно-территориальным округам. Анализ показал, что уровень социального капитала в региональном распределении значительно дифференцирован. Причем разница в обеспеченности социальными ресурсами может достигать огромных величин, например, в Московском регионе медианным значением является наличие трех социальных ресурсов, а индивиды, не имеющие социального капитала, вовсе не попали в исследование. Напротив, самым «бедным» по наделенности социальными ресурсами можно считать Север-

ный административно-территориальный округ, где социальный капитал отсутствует более чем у 20% населения, еще 60% респондентов отметили только один доступный им ресурс. Среди респондентов этого округа не было ни одного человека, обладающего высоким уровнем социального капитала. В табл. 2 перечислены регионы РФ, расположенные в порядке убывания среднего значения Индекса уровня социального капитала (Суммы социальных ресурсов).

**Таблица 2. Средние значения индекса уровня социального капитала (ИУСК) по регионам РФ**

Регион РФ	Среднее значение ИУСК
Москва	2,70
Северо-Западный (без Санкт-Петербурга)	2,57
Санкт-Петербург	1,69
Волго-Вятский	1,67
Центральный (без Москвы)	1,59
В среднем по России	1,56
Уральский	1,51
Северо-Кавказский	1,48
Поволжский	1,46
Восточно-Сибирский	1,39
Западно-Сибирский	1,31
Центрально-Черноземный	1,19
Дальневосточный	1,18
Северный	0,99

Также высок уровень неравенства в наделенности социальными ресурсами по разным типам поселения (рис. 3).

Таким образом, мы выявили значимую зависимость уровня социального капитала от размера поселения, в котором проживает его обладатель. В селах, деревнях (среднее значение ИУСК = 1,33) и поселках городского типа (ПГТ) (1,15) население практически не обладает социальными ресурсами. В городах, не являющихся областными центрами или столицами республик (1,46), а также в республиканских или областных центрах (1,64) уровень социального капитала населения практически совпадает со средним по России (1,56), в то время как у каждого жителя мегаполисов (2,37) в распоряжении почти вдвое больше социальных ресурсов, чем у жителя ПГТ.

Действительно, в мегаполисах сконцентрированы основные финансовые и информационные потоки, центры управления – как главные офисы компаний, так и политическая власть, вузы – источник социальных сетей и т. д. Для мегаполисов характерно наибольшее разнообразие статусных профессий, здесь функционируют высокостатусные социальные сети, что и способствует накоплению социального капитала.



Рис. 3. Средние значения ИУСК по типам поселения

### Уровень доходов и образования

Теперь рассмотрим две характеристики, имеющие, пожалуй, наиболее сильную связь с дифференциацией социального капитала: доход и уровень образования. Отметим, что в нашем исследовании группировка населения по уровням дохода не совпадает с группировкой официальных статистических органов. В первую очередь это связано с характером полученных данных. Средний уровень доходов россиян, согласно данным исследования, составляет 6550 рублей в месяц, а медианный — 5000 рублей.

Связь между социальным и экономическим капиталом индивида оказалась очень значимой. В табл. 3 и на рис. 4 приведены средние значения Индекса уровня социального капитала для данных уровней ежемесячных доходов респондентов и средние уровни ежемесячных доходов для групп, обладающих данным уровнем социального капитала.

Таблица 3. Средний уровень ежемесячных доходов по группам с различной обеспеченностью социальным капиталом

Уровень социального капитала	Средний уровень доходов в группе (руб./ мес.)
Нет СК	4 760
Низкий	5 580
Средний	7 700
Высокий	10 830

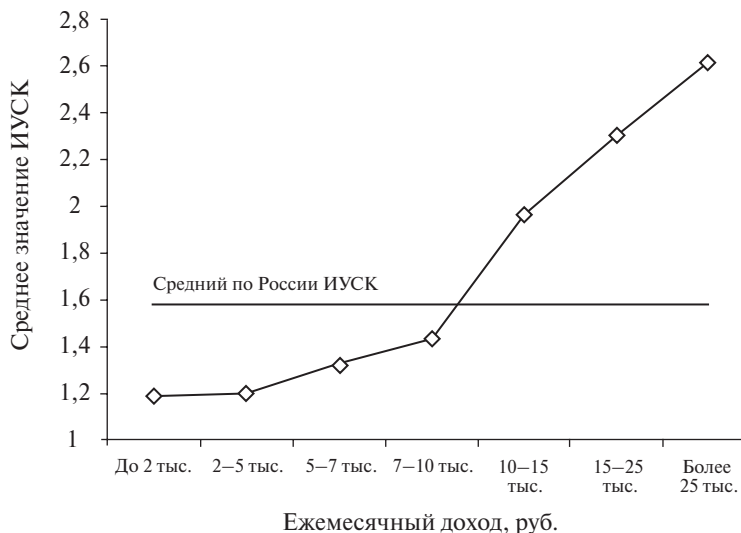


Рис. 4. Средние значения ИУСК по уровню ежемесячного дохода

Россиянин, ежемесячно зарабатывающий более 10 тыс. рублей, в 9 случаях из 10 может решить свои проблемы через знакомства или родственные связи, с помощью социальных сетей. Среди респондентов, зарабатывающих более 25 тыс. рублей в месяц, не было ни одного человека, не обладающего социальными ресурсами. Несмотря на четко прослеживающуюся зависимость одного капитала от другого, мы не можем сделать однозначных выводов о характере этой зависимости, сказать, какой из двух капиталов первичен — экономический или социальный.

С одной стороны, имея доступ в высокостатусные сети, индивид получает возможность использовать социальные ресурсы этих сетей с целью повышения своего материального благосостояния. Например, переходить на новые должности, повышая свой социально-профессиональный статус, или устраивать детей в престижные учебные заведения, что позволит им получать более высокий доход в будущем. Кроме того, услуги, доступные для индивида, включенного в социальные сети, повышают его материальное благосостояние и в реальном выражении: получая бесплатные консультации у знакомых врачей или скидки при покупке жилья, реципиент социального капитала экономит существенные средства по сравнению с индивидом, не включенным в сети.

С другой стороны, материальное благополучие часто становится ключом к входу в так называемые клубы (от понятия club, или local, goods из экономической теории), внешним эффектом вступления в которые является получение доступа к высокостатусным сетям. Покупая дорогое жилье, индивид расширяет свой круг знакомств за счет состоятельных соседей; занимая высокие должности в компании, он приобретает контакты с партнерами по бизнесу, таким образом расширяя свои социальные сети.

Уровень образования — прокси-переменная для человеческого капитала — также имеет значимую связь с социальным капиталом. Максимальный уровень социального капитала отмечается у россиян с незаконченным высшим и высшим

образованием, минимальный – у индивидов с профессиональной квалификацией, не получивших среднего образования (табл. 4).

Таблица 4. Средние значения ИУСК по уровню образования

Уровень образования	Среднее значение ИУСК
Неполное среднее или профессиональная квалификация	1,24
Полное среднее, ПТУ или среднее специальное/профессиональное	1,45
Незаконченное высшее, высшее или магистратура, аспирантура	1,93

Следует отметить, что в группе, не обладающей социальными ресурсами, образовательный уровень не ниже, чем в среднем по России, т. е. высокий уровень образования не является гарантией того, что индивид будет включен в социальные сети. Однако в целом прослеживается положительная корреляция между образовательным уровнем и уровнем социального капитала. У обладателей второго высшего, бизнес-образования, окончивших магистратуру или аспирантуру по новой профессии показатели Индекса уровня социального капитала очень высоки.

### *Профессионально-социальная группа*

Одним из наиболее интересных выводов относительно распределения социального капитала по различным группам населения является выявление зависимости между Индексом уровня социального капитала и профессиональной группой, к которой относится индивид. Средние значения ИУСК для различных профессиональных групп населения приведены в табл. 5 и на рис. 5.

Таблица 5. Средние значения ИУСК по профессионально-социальной группе

Профессионально-социальная группа	Среднее значение ИУСК
Предприниматели	2,33
Управляющие высшего и среднего звена, чиновники	1,95
Высококвалифицированные профессионалы	1,85
Профессионалы с высшим образованием	1,83
Руководители низового уровня (супервайзеры)	1,68
Работники со средним специальным образованием и технические работники	1,58
Самозанятые	1,44
Квалифицированные и высококвалифицированные рабочие	1,44
Не- и полуквалифицированные рабочие	1,13

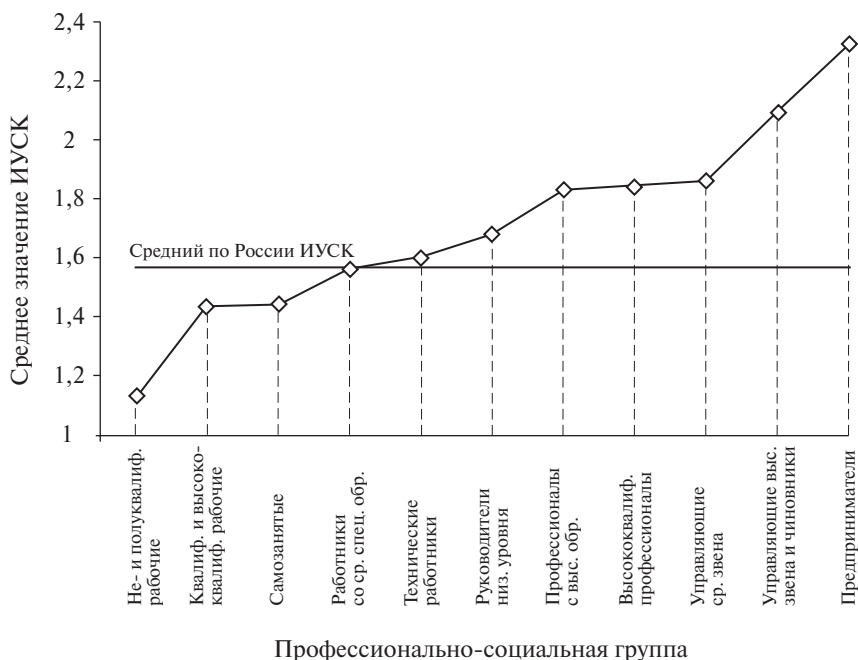


Рис. 5. Средние значения ИУСК по профессионально-социальной группе

Лучше всего обеспечена социальными ресурсами группа предпринимателей и владельцев собственных фирм. Доля предпринимателей, имеющих доступ к четырем и более социальным ресурсам, составляет 26,1% (аналогичная доля в среднем по России составляет 8,9% населения). Специфика деятельности предпринимателей, как правило, подразумевает их членство в обширных социальных сетях. Как отмечают сами предприниматели, связи очень часто становятся не только конкурентным преимуществом, но и необходимым условием ведения собственного бизнеса в России. Без связей с представителями власти — например, контролирующими и судебными органами, — ведение бизнеса либо невозможно, либо опасно. Другим важным социальным ресурсом является возможность найма работников через сети знакомых и родственников.

Группа управляющих и чиновников также демонстрирует высокие показатели обеспеченности социальными ресурсами. Доля управляющих и чиновников, обладающих высоким уровнем социального капитала, составляет 17,5%, что почти в 2 раза больше, чем в среднем по России. Наличие подчиненных увеличивает среднее значение ИУСК в группе управленцев до 1,98 (против 1,56 в среднем по России).

Чиновники в нашей стране сами являются донорами социального капитала, источником социальных ресурсов для своих родственников и знакомых. В советское время реальное материальное благосостояние граждан напрямую зависело либо от их положения в номенклатурной иерархии, либо от связей с чиновниками, занимающими в ней достаточно высокое положение. Номенклатурные сети отвечали за распределение государственных ресурсов, общественных и потребитель-



ских благ. Социальные ресурсы напрямую конвертировались во все другие виды ресурсов. Многие практики поведения чиновников сохранились до наших дней, изменилась их форма, но не содержание. Люди, по долгу службы имеющие возможность распоряжаться общественными ресурсами, используют свое положение в личных целях.

### *Индексы власти и характера внутрудовой деятельности*

Индексы власти и характера внутрудовой деятельности также имеют высокую корреляцию с обеспеченностью социальными ресурсами.

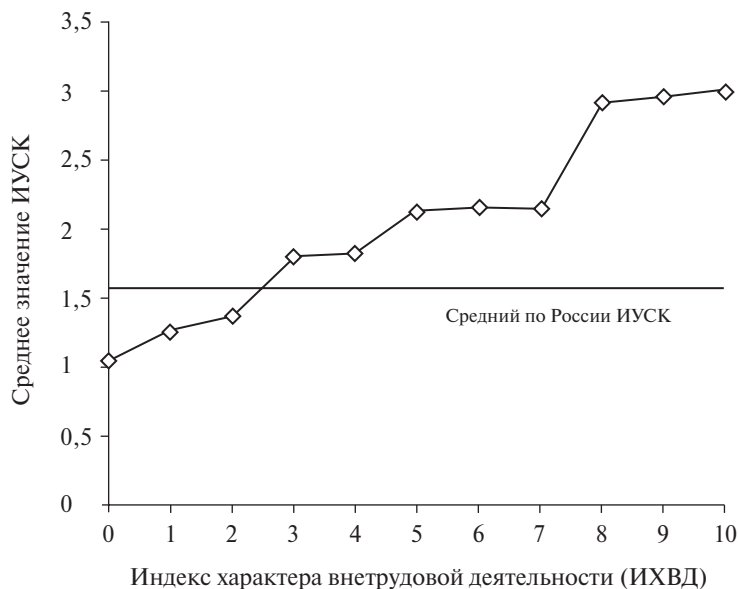
*Индекс власти* отражает интегральную характеристику, включающую такие параметры, как наличие и количество подчиненных, средний уровень образования подчиненных, а также права и возможности индивида влиять на политику компании (или подразделения компании), в которой он работает. Индексом власти, равным нулю, обладают индивиды, не имеющие ни подчиненных, ни возможности влиять на курс компании-нанимателя. В России около 80% населения не имеют властных полномочий в указанном смысле. Наличие ненулевого индекса власти увеличивает средний уровень ИУСК с 1,44 (в среднем по группе населения, не обладающей властью) до 2,23 (в среднем по группе населения, обладающей властными полномочиями). Таким образом, мы видим, что концентрация социальных ресурсов наблюдается в слоях населения, обладающих возможностью управлять другими людьми. Чем шире эти возможности и, соответственно, выше значение индекса власти, тем большим количеством ресурсов обладает индивид. Так, в группе с максимальными показателями индекса власти (около 1% населения) ИУСК достигает значения 2,9 в среднем по группе. Кроме того, в этой группе нет людей, не обладающих хотя бы одним социальным ресурсом.

*Индекс характера внутрудовой деятельности* (далее ИХВД) также является интегральным показателем, включающим множество переменных, и отражает «качество» досуга индивида. ИХВД имеет 11-балльную шкалу с минимумом в нуле. Нулевой ИХВД означает, что индивид все свободное время проводит дома: не ходит в театры, не посещает церковь, не выезжает на природу, не встречается с друзьями и т. д., кроме того, он не читает книг, которых, кстати, у него нет, и не пользуется Интернетом. ИХВД, равный 10 баллам, напротив, означает, что индивид, во-первых, максимально разнообразит свой досуг, во-вторых, уделяет каждому из видов досуговой деятельности большое количество времени и, в-третьих, имеет дома обширную библиотеку. Распределение индивидуальных ИХВД в России скошено влево, имеет среднее значение, равное 2,5 (из 10), и модальное, равное 2. Это прежде всего указывает на то, что большую часть своей жизни россияне посвящают работе. ИХВД связан с уровнем доходов индивида, а также с его возрастом: максимальные показатели индекса характерны для молодежи как наиболее активной и энергичной части населения, а также для материально обеспеченных людей, что вполне соответствует здравому смыслу.

Корреляция среднего уровня ИУСК и ИХВД очень высока. С точки зрения методологии это может быть связано с мультиколлинеарностью переменных (и тот, и другой индекс коррелируют с доходом, возрастом и др.). С позиций качественного

анализа социальный капитал сам по себе означает наличие неформальных связей, знакомств. Как поддержание материального достатка, или экономического капитала, требует от человека постоянных затрат труда, так поддержание социального капитала требует постоянного общения с друзьями, знакомыми, родственниками. При прочих равных наделенность социальными ресурсами тем выше, чем более активен индивид во взаимодействиях с окружающими.

На рис. 6 показана зависимость уровня наделенности социальными ресурсами (среднего ИУСК) от индекса характера внутрудовой деятельности.



**Рис. 6. Средние значения ИУСК по индексу характера внутрудовой деятельности**

Россияне, которые не разнообразят свой досуг, не общаются с друзьями и родственниками, в среднем могут воспользоваться только одним видом социального ресурса. Среди них наиболее высока доля людей, вообще не имеющих доступа к социальным ресурсам – 28,1%, что почти в 2 раза превышает средний для России показатель (14,7%). Напротив, россиянам из группы с максимальным ИХВД доступны в среднем три социальных ресурса, среди опрошенных не встретилось ни одного респондента, вообще не имеющего возможности решать свои проблемы через социальные сети. Таким образом, чем больше времени индивид уделяет взаимодействию с окружающими людьми в свободное от работы время, разнообразит свой досуг (что означает разнообразие сфер общения), тем большим социальным капиталом он обладает.

### *Прочие характеристики*

Очевидно, что с возрастом состояние здоровья человека ухудшается, это подтверждает и корреляционный анализ, проведенный на полученном массиве данных. В российских условиях эти процессы сопровождаются исключением инди-

вида из социальных сетей или снижением качества этих сетей, что отражается на его возможностях использовать помощь окружения при решении жизненно важных проблем. Максимальное среднее значение ИУСК наблюдается в группе самых молодых (1,91) и самых здоровых людей (1,96). Минимальные – у россиян в возрасте от 46 до 55 лет (1,32) и у людей, оценивших свое здоровье как очень слабое (1,04). Связь здоровья и уровня социального капитала отмечалась и во многих зарубежных исследованиях. При качественном анализе полученных результатов возникает все тот же вопрос о направлении влияния двух переменных: состояния здоровья и обеспеченности социальными ресурсами. С одной стороны, здоровый человек имеет больше времени и сил на поддержание связей и социальных сетей, чем больной. С другой стороны, человек, окруженный друзьями и знакомыми, готовыми помочь, проще справляется с заболеваниями, ему легче поддерживать здоровье.

Следует также упомянуть о таких переменных, как стаж работы по нынешней профессии, национальность и пол, – переменных, традиционно связанных с границами и возможностями социальных сетей индивида. Средний ИУСК показал немонотонную зависимость от стажа работы по профессии (рис. 7).



Рис. 7. Средние значения ИУСК по стажу работы по последней профессии

Относительно меньшие возможности использования родственных и дружеских связей имеют россияне, проработавшие по своей нынешней профессии менее года или более 15 лет. Значительное снижение этих возможностей наблюдается у людей, проработавших по одной профессии более 30 лет. Очевидно, что речь идет о пожилых людях. Наилучшая обеспеченность социальными ресурсами характерна для индивидов, проработавших от года до 15 лет – это наиболее активная категория населения, расширившая сеть знакомств за счет своего окружения на работе – важнейшего источника социальных ресурсов. Однако со временем, если человек продолжает работать на одном и том же месте, его сети «стареют» вместе с ним и истощаются.

Что касается пола и национальности, то здесь наблюдается следующая картина. Мужчины более обеспечены социальными ресурсами, чем женщины, однако различие практически не значимо: в среднем 1,62 против 1,5 соответственно. Разница в средних значениях ИУСК по национальности оказалась чуть более значимой: 1,53 ресурса доступно в среднем русским и 1,81 – нерусским (в опросе другие национальности не были дифференцированы). Различие объясняется, по-видимому, традициями более сильной сплоченности и взаимопомощи у других народов.

## **Выводы**

Данные, полученные в результате проведенного анализа, показали, что предложенная нами гипотеза о взаимозависимости социального капитала с такими общепринятыми инструментами измерения социального неравенства, как уровень благосостояния, властные полномочия, уровень образования и другие статусные характеристики, имеет эмпирическое обоснование. В процессе исследования установлено, что при изучении социального неравенства социальный капитал может быть использован в качестве методологического инструмента.

Уровень обеспеченности социальными ресурсами – социальный капитал в классическом определении Бурдьё – действительно имеет значимую связь с ключевыми параметрами социально-экономического неравенства. Среди таких параметров особенно выделяются уровень дохода и властных полномочий, тип поселения и регион проживания, а также уровень образования, социально-профессиональная группа и индекс характера внеуродовой деятельности.

Проведенный анализ позволяет выделить группы, гомогенные по обеспеченности социальным капиталом. Так, типичный представитель группы с высоким уровнем обеспеченности социальными ресурсами обладает следующими характеристиками: проживает в Москве или Санкт-Петербурге, имеет высшее образование, работает либо как собственник фирмы, либо как управляющий, зарабатывая более 25 тыс. рублей в месяц, он молод (до 30 лет) и здоров, уделяет достаточно времени и внимания своему досугу. Россиянин, относящийся к группе с низким уровнем социального капитала, обладает противоположными характеристиками: проживает в селе или поселке городского типа в Якутии, имеет неполное среднее образование и занимается полуквалифицированным трудом, оставаясь на одном и том же месте работы более 30 лет и получая при этом не более 2 тыс. рублей в месяц, у него дома нет книг и нет времени, чтобы их читать. Перед нами типичные представители соответственно высших и низших социальных слоев в общепринятом смысле.

Таким образом, в социальном капитале нашли отражение все значимые характеристики, до сих пор применяемые для измерения неравенства в обществе. Это означает, что социальный капитал вполне может быть использован как универсальный методологический инструмент анализа социального неравенства.

## Литература

- Кук Л.Дж. Социальная сплоченность и социальный капитал в России: государство и общественный сектор // Социальный капитал и социальное расслоение в современной России / Под ред. Д.Л. Твитг, К. Шектер. М.: Альпина Паблишер, 2003.
- Сидорина Т.Ю. Социальный капитал организации и социальная политика российского предприятия // Журнал исследований социальной политики. 2007. № 3.
- Ядов В.А. Социальный ресурс индивидов и групп как их капитал: возможность применения универсальной методологии исследования реального расслоения в российском обществе // Кто и куда стремится вести Россию? Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2001.
- Bourdieu P. The Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / Ed. J.G. Richardson. N.Y.: Greenwood, 1985.
- Coleman J.S. Social Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94.
- Fukuyama F. Social Capital and Civil Society / The Institute of Public Policy. George Mason University. October 1999.
- Granovetter M.S. Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1974.
- Knack S. Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the U.S. States // Policy Research Working Paper, 2504. The World Bank Development Research Group, Regulation and Competition Policy. December 2000.
- Petro N. Creating Social Capital in Russia: The Novgorod Model // World Development. 2001. № 2.
- Portes A. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology // Annual Review of Sociology. 1998. Vol. 24.
- Putnam R.D. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. N.Y.: Simon and Schuster, 2000.
- Putnam R.D. The Strange Disappearance of Civic America // American Prospect. 1996. № 24.
- Putnam R.D. The Prosperous Community: Social Capital and Public Life // American Prospect. 1993. № 13.
- Woolcock M. Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Political Framework // Theory and Society. 1998. № 27.