

### **Социальный капитал и адаптация населения к экономическим трудностям<sup>1</sup>**

Ключевым фактором, определяющим готовность жителей РФ активно адаптироваться к изменившимся экономическим условиям, является социальный капитал, то есть объем социальных связей населения. Данные «Евробарометра в России» (Проект РАНХиГС под руководством В. Вахштайна) свидетельствуют о том, что и количество «слабых связей» (число знакомых), и количество «сильных связей» (число друзей) играют важную роль в адаптации к экономическим трудностям.

Связь между объемом социального капитала и способностью адаптироваться к экономическим изменениям имеет несколько объяснений. Прежде всего, большой объем социального капитала способствует повышению экономической активности. Люди, обладающие большими объемами социального капитала (более 100 «слабых» связей и более 10 «сильных»), чаще выбирают активную стратегию экономического поведения. В частности, люди, которые обладают большим числом активных контактов, в 2,6 раза чаще говорят о том, что они ищут возможность дополнительного заработка, чем люди, которые обладают минимальным числом социальных связей (рисунок 1).

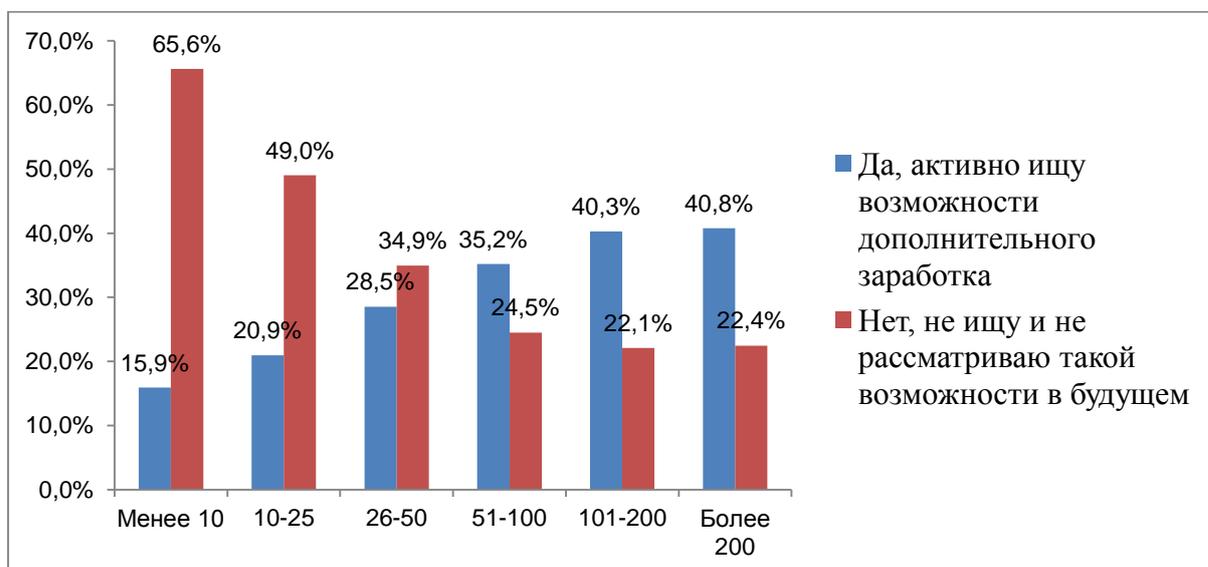


Рисунок 1. Ищете ли Вы сейчас возможность дополнительного заработка? (в зависимости от числа активных контактов)

<sup>1</sup> Проект «Евробарометр в России» регулярно проводится Центром социологических исследований РАНХиГС с 2012 г. Ежегодно проводится две волны исследования. Выборка «Евробарометра в России» составляет 6000 человек. В исследование входят 10 регионов, в каждом из которых опрашивается по 600 человек. Выборка исследования репрезентативна на трех уровнях: на уровне РФ в целом, на уровне региона и на уровне типа населенного пункта.

Это объясняется тем, что социальные связи – один из самых эффективных ресурсов поиска источника дохода. 46% опрошенных устроились на работу через родственников, знакомых или друзей – это наиболее распространенный канал поиска работы. Поэтому люди, обладающие большим числом контактов, также имеют наилучшие возможности для поиска дополнительного дохода при возникновении финансовых проблем.

Кроме того, люди, которые обладают большим числом активных контактов (более 100), в 1,5 раза чаще рассматривают возможность заняться предпринимательской деятельностью и чаще имеют свой бизнес на данный момент, чем население в целом (рисунок 2).

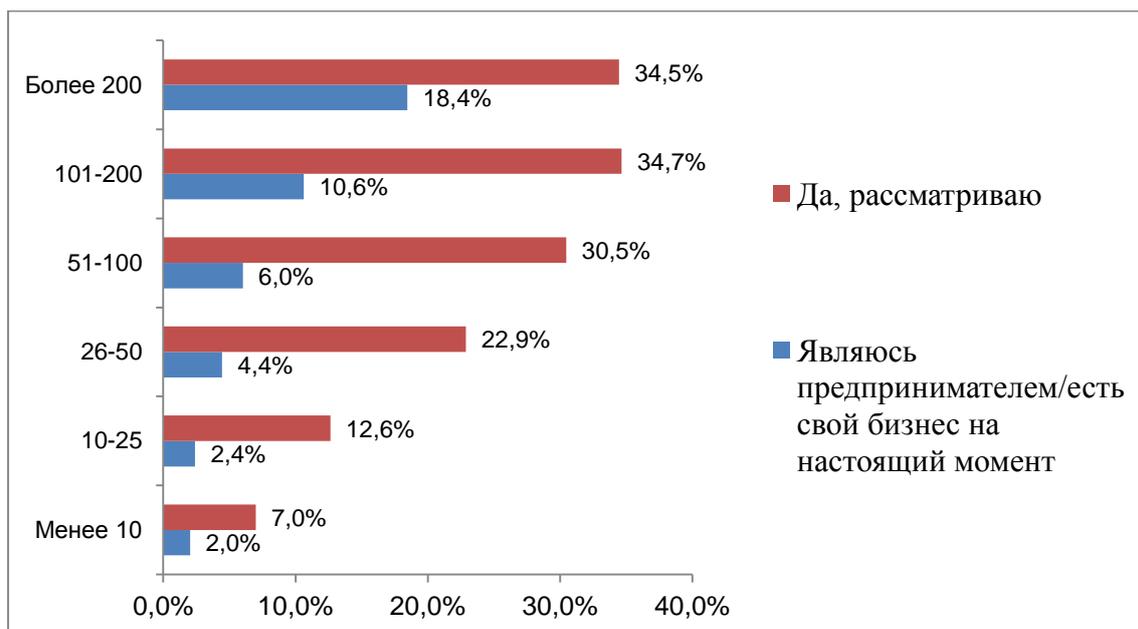


Рисунок 2. Рассматриваете ли Вы для себя возможность заняться предпринимательской деятельностью? (в зависимости от числа активных контактов)

Помимо этого, высокий уровень социального капитала позволяет решать наиболее острые финансовые проблемы, получив помощь со стороны своего окружения. Наибольшее значение здесь имеет число сильных связей, то есть близких доверительных контактов. С ростом количества «сильных связей» объем финансовых средств, которые человек может собрать в случае экстренной необходимости, возрастает в геометрической прогрессии. Например, люди, имеющие 10 доверительных контактов, могут взять в долг у друзей и знакомых в 5 раз больше денег, чем те, кто имеет менее 2 «сильных связей».

С конца 2013 года объем социального капитала населения вырос на 20%. Иными словами, происходила микросолидаризация общества на фоне ухудшающихся экономических условий. На основании доверительных отношений («сильных связей»), которые наиболее выражены между родственниками и близкими друзьями, формируются сети взаимной финансовой поддержки. Таким образом, рост социального капитала стал закономерным ответом за ухудшение экономической ситуации, поскольку в условиях экономического кризиса сеть личных контактов становится едва ли не единственной возможностью улучшить финансовое благополучие.

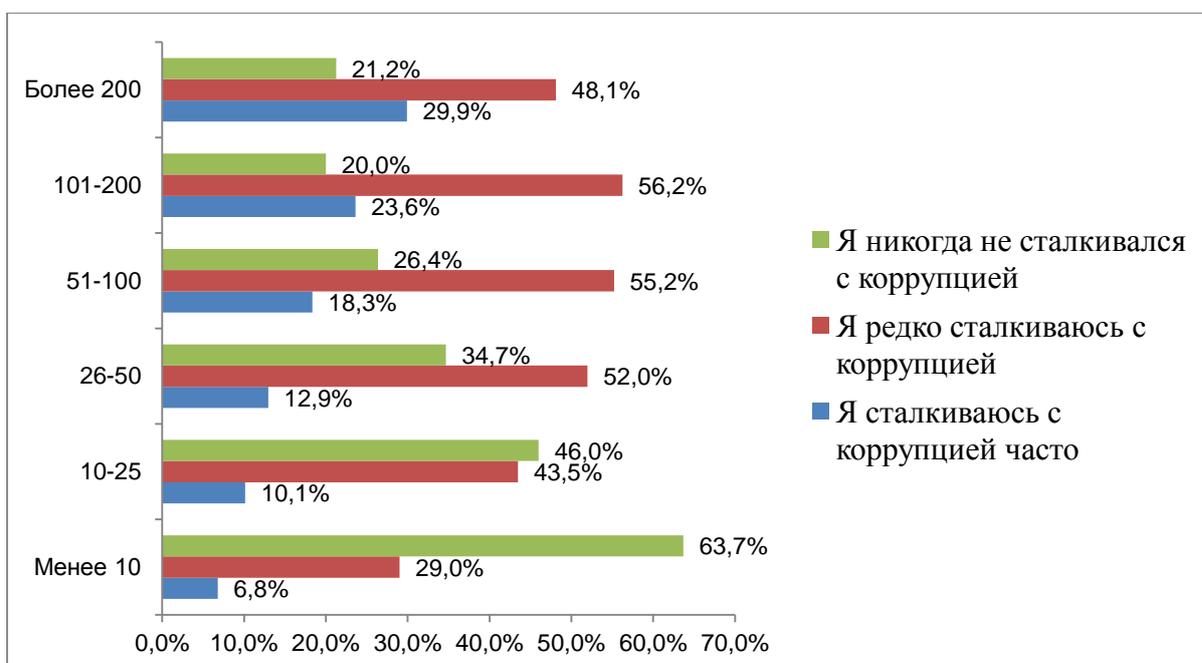


Рисунок 3. Насколько часто Вы лично сталкиваетесь с коррупцией?

С одной стороны, социальный капитал выступает ресурсом адаптации к неблагоприятным экономическим условиям почти для половины населения РФ. С другой стороны, люди, имеющие высокий объем социального капитала, чаще полагаются на свои социальные ресурсы и на помощь своего окружения – вследствие этого, они меньше доверяют формальным институтам (в среднем в 2 раза); кроме того, они на 25% чаще готовы участвовать в неформальных сделках и на 40% чаще сталкиваются с коррупцией (рисунок 3). Иными словами, наиболее активные в экономическом плане представители общества предпочитают уходить «в тень», выбирая неформальные схемы получения доходов и решения финансово-экономических проблем.