

Н.Е. ТИХОНОВА

Социальный капитал как фактор неравенства*

Проблематика социального капитала устойчиво вошла в последние годы в круг основных интересов как российского, так и международного социологического сообщества. Ей посвящена обширная литература, началось и нетрадиционное использование этого термина политологами, экономистами, психологами и т.д., каждый из которых вкладывает в понятие социального капитала что-то свое¹.

Не останавливаясь подробно на анализе имеющейся по этому вопросу литературы, отмечу лишь, что в данной статье термин "социальный капитал" понимается как **включенность в систему отношений** (родственных, дружеских, земляческих и т.д.), **обеспечивающая доступ к ресурсам других акторов (или более эффективное использование собственных ресурсов с их помощью), способствующая наращиванию совокупного капитала** и, как следствие этого, – **углублению неравенства в обществе**. Таким образом, в данной статье социальный капитал понимается не столько как наличие основанных на доверии отношений или включенность в неформальные сети взаимоотношений или добровольческие ассоциации, сколько как одна из форм находящегося в распоряжении акторов капитала, различные формы которого (экономический, властный, культурный и т.д.) способны самовоспроизводиться и накапливаться, имеют ликвидность и доступный для измерения объем, конвертируются одна в другую и, самое главное, обеспечивают самовозрастание совокупного капитала – качество, принципиально отличающее капитал в любой его форме от "просто" ресурса².

Последняя оговорка весьма существенна, так как подчас понятия социального капитала и социальных ресурсов (ресурсов социальных сетей) используются как синонимы. Применительно к российским условиям такое отождествление содержит в своей основе убеждение, что получение различных видов помощи – наиболее яркое проявление "социального капитала в действии".

* Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 03-03-00234а).

¹ Например, И. Дискин обращает внимание на особенности развития процессов глобализации, связанные с институтом доверия, расширительно трактуя при этом понятие социального капитала и отождествляя его с любыми неформальными контактами [Дискин, 2003]. Расширительное толкование, когда социальный капитал фактически отождествляется с основанными на доверии отношениями, характерно и для статьи П. Шихирева [Шихирев, 2003].

² Блестящий анализ основных форм капитала и их особенностей дан в [Радаев, 2003]. Используемая мной трактовка социального капитала в целом соответствует тому его пониманию, которое было подробно обосновано в этой статье.

Применительно к ситуации нуждающихся россиян это верно, поскольку если в тяжелых обстоятельствах им никто не приходит на помощь, то это действительно означает, что у них отсутствует всякий ресурс сетей. Однако социальный ресурс для таких слоев означает *не капитал, которым они могут свободно распоряжаться, обращаясь к нему по мере необходимости и используя в наиболее эффективной форме, обеспечивающей рост их совокупного капитала*, а именно **ресурс**, используемый в форме, выбор которой часто зависит от предоставляющего помощь, а не от получающего ее, причем ресурс, который может постепенно исчерпываться, и связан в основном с гуманитарными соображениями предоставляющих помощь [Тихонова, 2003]. Действительно, вряд ли деньги, получаемые как милостыня от соседей (обычно имеющая форму долга, на возврат которого заранее не рассчитывают обе стороны), можно приравнять по их социально-экономическому смыслу даже к маленькому доходу, получаемому, скажем, от сдачи в аренду гаража-ракушки.

Таким образом, "ресурс социальных сетей", или "социальный ресурс", и "социальный капитал" – разные по своей социально-экономической сущности явления, причем использование помощи сетей применительно к ним обоим говорит лишь об актуализации потребности в использовании своего социального ресурса или социального капитала, а не об отсутствии или наличии ресурса сетей или социального капитала как таковых. Реально же *капиталом ресурс сетей можно считать лишь в том случае, если можно установить отчетливую связь между наличием этого ресурса и возрастанием других видов капитала, прежде всего экономического*.

Именно из этих общеметодологических соображений мы исходили, когда пытались определить наличие социального капитала у различных слоев населения и рассчитать показатели, отражающие его объем³. Основной целью нашего исследования при этом был анализ того, как именно ресурс сетей вообще и социальный капитал в частности влияют на положение индивидов в системе стратификации общества, какой из компонентов ресурсов сетей более, а какой – менее значим для реального положения индивидов, а также того, где "количество переходит в качество" и социальный ресурс становится социальным капиталом.

Для реализации этой цели было выделено три основных формы включенности в социальные сети: 1) включенность в сети повседневных контактов и поддержки; 2) включенность в институционализированные сети; 3) наличие связей как особой формы сетей, обеспечивающих доступ к наиболее дефицитным и высокоэффективным видам ресурсов. Каждую из этих форм социального ресурса мы пытались измерить и оценить с помощью специальных шкал, что позволило в итоге построить сводный индекс ресурса сетей и определить ту грань, где этот ресурс становится капиталом, а также примерную долю россиян, им обладающих.

Построение шкал осуществлялось следующим образом. **Шкала включенности в сети повседневных контактов и поддержки ("доверие и помощь")** измеряла, насколько "насыщенным" является ощущение индивидом наличия рядом с ним людей, с которыми он имеет построенные на доверии отношения и к которым можно обратиться за помощью в случае необходимости, а также реальное использование этой помощи в случае потребности в ее получении. Для расчета агрегированного показателя по каждому респонденту в отдельности по этой шкале использовались вопросы о прочности ощущения надежной поддержки и готовности помочь со стороны близких и коллег, о наличии надежных друзей, о том, как оценивается возможность общения с друзьями (ответ "хорошо"), о встречах и общении с друзьями как устойчивом компоненте досуга, а также ответ "получаем помощь со стороны" на вопрос о путях изменения своего материального положения в лучшую сторону. Это, разумеется, далеко не полный список позиций, которые хотелось бы измерить для максимально точного

³ Речь идет о работе, проведенной группой в составе Н. Давыдовой, И. Поповой и Н. Тихоновой (руководитель) в ходе реализации проекта "Изменяющаяся Россия: формирование новой системы стратификации".

расчета реальной включенности в сети повседневных контактов и поддержки (сюда нужно было бы добавить, в частности, вопросы о включенности в сети соседского и родственного общения, о характере и частоте получаемой помощи и т.д.), но, к сожалению, особенности использованного инструментария не давали возможности заметить в полном объеме все компоненты, необходимые для данной шкалы, как, впрочем, и для двух других шкал⁴. Первоначально шкала насчитывала семь позиций (от 0 до 6 баллов), но после статистической обработки в подпрограмме Chaid программы SPSS и содержательного анализа полученных данных она была сведена для целей корректного сопоставления с двумя другими шкалами к четырем позициям: 0 – полное отсутствие соответствующего ресурса; 1 – низкая; 2 – средняя; 3 – высокая ресурсная обеспеченность.

Шкала включенности в институциональные сети ("ассоциации") строилась на основе учета постоянных контактов в различных добровольческих ассоциациях – общественных организациях, политических партиях, клубах, кружках и т.д. Первоначально эта шкала насчитывала пять позиций (от 0 до 4 баллов), но после статистического анализа и содержательной обработки она также была сведена к четырем позициям по аналогии с предыдущей шкалой.

Наконец, **шкала наличия связей ("связи")** включала факты использования респондентами связей и знакомств для защиты своих интересов в течение года перед опросом, наличие представителей богатых слоев населения в их ближайшем окружении, а также оценку ими своего статуса как достаточно высокого со ссылкой на связи и знакомства. Первоначально эта шкала также насчитывала пять позиций, но впоследствии была сведена к четырем.

Таким образом, первая шкала означала степень включенности в устойчивые неформальные сети в целом, причем учитывала и качество этих сетей, прежде всего *степень доверительности* отношений в них и возможность их использования для реальной *взаимоподдержки*. Вторая шкала отражала включенность в сети, связанные с определенными формализованными или частично формализованными контактами, в основном – с членством в различного рода *добровольческих ассоциациях*. Наконец, третья шкала отражала наличие связей, являющихся особой формой сетей, обеспечивающих доступ к наиболее *дефицитным ресурсам*.

Методически решение поставленных целей обеспечивалось, во-первых, за счет анализа взаимосвязи объемов социального ресурса по каждой из шкал с принадлежностью индивидов к определенным стратам, различающимся по их уровню жизни⁵. Во-вторых, было проведено сравнение показателей экономического и социального ресурсов (учитывая ограниченность объема статьи, останавливаться на методике расчета экономического ресурса я не буду). Наконец, в-третьих, была рассмотрена связь улучшения материального положения респондентов за последние три года, с одной стороны, и объема и характера имеющихся у них социальных ресурсов – с

⁴ Данная статья подготовлена на эмпирических материалах исследования "Богатые и бедные в современной России" (руководители – М. Горшков и Н. Тихонова), проведенного ИКСИ РАН в марте 2003 г. По типу выборки это исследование распадалось фактически на две части и совмещало два типа выборки. С одной стороны, проводилось общероссийское репрезентативное исследование 11 территориально-экономических районов страны, а также Москвы и Санкт-Петербурга. С другой стороны, использовалась выборка дополнительного опроса богатых людей, критериями отбора которых по регионам являлся среднемесячный душевой доход (не менее 1000 долл. на члена семьи, для Санкт-Петербурга – не менее 1200 долл., для Москвы – не менее 1500 долл.), наличие дорогостоящей недвижимости, приобретенной самим респондентом за последние 5 лет. Доля респондентов, живших в условиях бедности, составила в общероссийском репрезентативном опросе четверть всего массива опрошенных. В статье использованы данные по подмассиву основных кормильцев в домохозяйствах, составившему 1355 человек, выделенному из совокупного массива, объединявшего респондентов обоих опросов [Богатые... 2003].

⁵ Подробное описание методики построения индекса уровня жизни см. [Тихонова, Давыдова, Попова, 2004].

Распределение социальных ресурсов в российском обществе в целом (в %)*

Баллы	Шкала "доверие и помощь"	Шкала "ассоциации"	Шкала "связи"
0 (ресурс сетей отсутствует)	11,4	84,6	33,7
1 (низкий)	16,4	13,2	34,8
2 (средний)	49,8	1,8	21,7
3 (высокий)	22,4	0,4	9,8

*Цифры в таблице приведены не по общему интегрированному массиву основных кормильцев, а по их подмассиву, выделенному из массива общероссийского репрезентативного опроса. Поэтому, хотя эти цифры и нельзя считать жестко репрезентирующими ситуацию по России в целом, общее представление о ней они дают достаточно точно.

другой. Последнее особенно важно для понимания границы между социальным ресурсом и социальным капиталом, поскольку, как уже отмечалось, о социальном капитале можно говорить только тогда, когда он может быть конвертирован в экономический и обеспечить возрастание совокупного капитала индивида. В ходе анализа использовались методы линейной регрессии, кросс-табуляций, коэффициент корреляции Пирсона, а также различные возможности программы Chaid. Проведенный анализ показал, что общее распределение различных видов социальных ресурсов в российском обществе весьма неравномерно (см. табл. 1).

Как видно из таблицы 1, *большинство респондентов были достаточно плотно включены в сети неформальных дружеских контактов (шкала "доверие и помощь")*. Конечно, настораживал тот факт, что из сетей повседневных контактов и поддержки оказались исключены свыше 10% респондентов и еще у 16,4% этот вид ресурса сетей оказался очень низким. При проверке того, не являются ли эти группы наиболее обездоленной частью российских пенсионеров, оказалось, что дело здесь совсем в другом, и пенсионеры составляли здесь лишь пятую часть (при 16,0% по анализировавшемуся подмассиву основных кормильцев в домохозяйствах), хотя в целом средний возраст представителей этих групп действительно был выше, чем в других группах. Сразу оговорюсь также, что их социально-демографический тип семьи отличался от остальных незначительно.

Главным по значимости фактором оказалось то, что свыше половины "исключенной" из сетей дружеских контактов и взаимопомощи группы и 43,9% низкоресурсной родились в селе. В группе со средними ресурсами включенности в сети дружеских контактов и поддержки таких было 35,7%, а в группе с высоким ресурсом включенности в этот тип сетей – 26,7%. Более того, треть из них и в момент опроса проживала в сельской местности (в двух других группах – менее 20%). Их родители были заметно менее образованы, чем в группах со средним и высоким показателем по этой шкале. Так, в "исключенной" и "низкоресурсной" группах матерей с неполным средним образованием было более половины, а в группе с высоким показателем индекса по этой шкале – 22,7%. С точки зрения социально-профессионального статуса их особенности не превышали величины допустимой статистической погрешности, хотя по уровню образования различия все-таки были – в "исключенной" и "низкоресурсной" группах лишь около 30% имели высшее образование, в то время как в "среднересурсной" группе таких было свыше 40%, а среди представителей высокоресурсной группы – свыше 50%.

Таким образом, полученные результаты, как и многие другие данные исследований ИКСИ РАН особенностей взаимной поддержки в различных социальных группах и специфики их ценностных ориентаций [Изменяющаяся... 2004; Россия... 2004], заставляют сильно сомневаться в бытующих представлениях (о коллективизме и сплоченности, присущих российской глубинке, как, впрочем, и в утверждениях об индивидуализ-

ме "продвинутых" образованных горожан. Скорее, следует говорить, видимо, о *сломе традиционных структур связей, сохранявшихся ранее в сельской глубинке, и развитии функционирующих на принципиально иных основаниях социальных сетей среди наиболее образованных горожан*. Почему относительно менее образованные выходцы из сельской местности независимо от того, остаются ли они проживать в селе или переезжают в города, оказываются не в состоянии включиться в эти новые сети – особый вопрос, на котором останавливаться здесь вряд ли целесообразно, тем более что и среди образованных горожан это удается далеко не всем. Важнее другое – *те, кто оказывается полностью или почти полностью исключены из сетей дружеских контактов и взаимоподдержки, действительно имеют заметно более низкие показатели материального благосостояния и статуса, чем должны были бы, учитывая относительно небольшую разницу по сравнению с остальными в их профессиональном статусе*.

Для иллюстрации этого тезиса рассмотрим вначале реальную принадлежность представителей "исключенной" и низкоресурсной групп к различным стратам. 27,6% представителей первой, самой нижней, страты имели нулевые показатели по шкале включенности в сети дружеских контактов и поддержки⁶. Во второй–четвертой стратах их доля составляла в среднем около 13%, в пятой–шестой – 7–9%, и в верхних стратах была минимальной, не превышая 6,3%. Низко- и среднересурсные группы были практически в равной степени представлены во всех стратах, зато группа с высоким ресурсом включенности в сети повседневных контактов и поддержки тяготела к концентрации преимущественно в верхних стратах: если в первой страте доля высокоресурсной группы составляла всего 5,1% (при 22,4% по массиву в среднем), то в десятой страте она превышала уже 50%, плавно нарастая от страты к страте. Таким образом, *высокая включенность в сети дружеских контактов и взаимной поддержки и исключенность из этих сетей четко коррелируют с материальным положением акторов, хотя промежуточные значения этого компонента социальных ресурсов не оказывают значимого влияния на уровень их жизни*. В то же время влияние этого фактора все-таки не является решающим для их положения (см. табл. 2).

Еще нагляднее роль ресурса включенности в сети дружеских контактов и поддержки проявлялась при анализе динамики изменения положения респондентов, прежде всего материального, за последние три года. В жизни двух третей представителей "исключенной" и низкоресурсной групп за это время не произошло никаких крупных положительных сдвигов (повышение уровня благосостояния, улучшение жилищных условий, повышение в должности или переход на лучшую работу и т.д.). В среднересурсной группе таких была половина, а в высокоресурсной – лишь треть. Зато за последние три года удалось улучшить материальное положение 35,6% представителей высокоресурсных групп, 22,0% – среднересурсной и только 15,6% и 11,6% низкоресурсной и "исключенной" группах, соответственно. В то же время эти

⁶ Напомню в этой связи, что всего по показателям индекса уровня жизни нами было выделено в российском обществе 11 страт, включая субэлитные группы, но без "верхней тысячи" и социального дна (бомжей, профессиональных нищих и т.п.). Первые три страты представляли собой разные уровни бедности – достаточно сказать, что верхней границей уровня жизни третьей страты в соответствии с показателями индекса для семьи из трех человек была, как правило, жизнь втроем в двухкомнатной квартире в старом жилом фонде общей площадью не более 45 кв. м, холодильник, телевизор, ковер, пылесос и стенка, купленные еще до начала реформ при отсутствии предметов длительного пользования, купленных за последние семь лет, и полное отсутствие возможностей оплатить не только развлекательные, рекреационные и образовательные, но даже необходимые медицинские услуги. Вряд ли стоит добавлять, что в этих семьях не было не только дачи или гаража, но и любой другой ликвидной собственности, включая даже огородный участок. При этом в девятой–десятой стратах концентрировались те, кого население России считает богатыми, хотя по западноевропейским стандартам жизнь представителей девятой страты соответствует, скорее, уровню жизни верхнего среднего класса (подробнее о критериях богатства в общественном сознании россиян см. [Богатые... 2003]).

Доля представителей различных страт в группах с разным уровнем ресурса включенности в сети дружеских контактов (в %)

Страты	Показатели по шкале “доверие и помощь” (баллы)				В среднем по массиву*
	0	1	2	3	
1	19,6	8,0	8,3	2,1	8,3
2	17,4	23,2	16,4	11,9	16,8
3	15,2	11,3	9,6	8,5	10,3
4	29,8	29,3	30,8	25,0	29,2
5	12,3	11,8	14,8	18,6	14,8
6	3,6	7,5	5,4	11,0	6,7
7	0,7	4,7	5,6	7,2	5,2
8	—	—	4,4	6,4	3,5
9	1,4	3,3	4,0	5,9	4,0
10	—	0,9	0,7	3,4	1,2

* Сводные данные приводятся по общероссийскому подмассиву основных кормильцев, поэтому в таблице отсутствуют данные по одиннадцатой страте, представленной только в дополнительном опросе богатых. Жирным шрифтом в таблицах здесь и далее выделены те показатели, которые отличают соответствующую группу в большую сторону от среднероссийских.

данные свидетельствуют о том, что, хотя ресурс включенности в сети повседневных контактов и поддержки достаточно тесно коррелировал с динамикой материального положения, сам по себе факт наличия включенности в эти сети не означает прямого роста экономического ресурса, не говоря о капитале. *Это значит, что хотя при определенных условиях и возможно превращение ресурса включенности в дружеские сети взаимоподдержки в капитал, как правило, это все же лишь дополнительный ресурс, содействующий облегчению решения проблемы, но не способствующий нарастанию совокупного капитала акторов.*

Рассмотрим теперь ситуацию с **включенностью в сети, связанные с участием в различного рода добровольческих ассоциациях**. Как оказалось, применительно к условиям России участие в такого рода сетях вообще не может рассматриваться как факт наличия не только социального капитала, но и социального ресурса за исключением, быть может, отдельных случаев членства в элитных клубах, которые лишь подтверждают общее правило. Участие в различного рода ассоциациях выступает, скорее, суррогатный заменой дефицита неформальных дружеских контактов или свидетельством специфики мировоззрения, чем формой преумножения своего социального капитала. Неслучайно наиболее распространена включенность в институционализированные сети в старших (от 50 лет и более) возрастных группах (в группе старше 60 лет доля включенных в различные добровольческие ассоциации составляла 22,9% при 14,6% в среднем по массиву основных кормильцев). Минимальна же эта доля была в составе группы 27–30 лет, где еще прочны были сформировавшиеся в детстве и молодости дружеские связи и в то же время уже возникла семья. Если же говорить о других характеристиках особенностей группы участвующих в различных добровольческих ассоциациях, то наиболее яркая среди них – принадлежность к традиционным религиозным конфессиям. Среди верующих 22,1% включены в такого рода сети, в то время как среди безразлично относящихся к вере и неверию их всего 3,1%.

Наконец, что касается **наличия "связей"**, то эта форма включенности в социальные сети продемонстрировала высокую корреляцию и с реальным уровнем жизни и его динамикой, и с ростом экономического капитала акторов. Более того, при анализе всего массива полученных данных методом линейной регрессии с показателями по шкале "связи" в качестве зависимой переменной именно принадлежность к определенным стратам и показатели экономического капитала оказались наиболее значи-

Таблица 3

Особенности групп с различным размером социальных ресурсов по шкале “связи” (в %)

Страты	Численные значения показателей (в баллах)				В среднем по массиву*
	0	1	2	3	
Показатели по шкале “связи”					
1 (нижняя страта)	12,9	5,7	4,1	–	7,2
2	24,1	12,1	9,2	3,0	14,6
3	10,9	9,1	8,2	3,8	9,0
4	26,4	33,0	20,0	7,5	25,5
5	11,6	17,0	11,6	6,8	13,0
6	5,5	7,0	6,8	3,0	6,1
7	3,5	5,1	5,8	4,5	4,6
8	2,2	2,3	5,8	3,8	3,2
9	2,0	4,7	8,8	18,8	6,1
10	0,9	3,2	11,2	25,5	6,3
11 (верхняя страта)	–	0,8	8,5	23,3	4,4
Показатели по шкале экономического ресурса					
0 баллов	49,8	45,5	27,9	13,5	40,0
1	37,2	33,3	27,2	12,8	31,3
2	9,2	11,0	14,3	9,0	10,9
3	2,0	4,5	7,1	11,3	4,9
4	1,8	4,9	18,7	29,3	9,2
5	–	0,8	4,8	24,1	3,7
Самооценка социального статуса					
1 (нижняя позиция)	12,1	6,2	4,4	0,8	7,3
2	15,4	11,7	6,8	–	10,7
3	26,6	24,8	16,0	3,8	21,5
4	17,5	15,4	14,6	9,9	15,4
5	18,2	19,8	17,8	17,6	18,6
6	5,3	11,5	17,0	20,6	11,5
7	2,9	5,5	10,5	25,2	7,6
8	1,1	3,4	10,2	13,7	5,1
9	0,2	1,5	2,7	6,9	1,9
10 (верхняя позиция)	0,7	0,2	–	1,5	0,4

* Сводные данные приводятся по сводному подмассиву основных кормильцев, включающему показатели дополнительного опроса по богатым слоям населения, поскольку именно для них наличие этой формы социального капитала было наиболее характерно, поэтому в таблице присутствует одиннадцатая страта.

мыми с индексами корреляции (0,506 и 0,466, соответственно). Следом за ними, также с довольно высокими показателями уровня корреляции, шли: социально-профессиональный статус, возможность влиять на принятие решений у себя на работе, специфика жизненных целей, показатели индекса властного ресурса, самооценка своего статуса по десятибалльной шкале и показатели индекса уровня квалификационного ресурса. Вот как выглядели различия по некоторым из этих позиций в зависимости от показателей по шкале “связи” (см. табл. 3).

Данные, приведенные в таблице 3, говорят сами за себя и вряд ли нуждаются в подробных комментариях. Отмечу лишь несколько моментов. Во-первых, наличие этой формы включенности в социальные сети теснейшим образом связано с реальным уровнем жизни россиян. Неслучайно свыше двух третей тех, кто имел высокий ресурс связей, относились к трем высшим стратам, представлявшим богатые слои населения. Более того, и в группе со средним уровнем ресурса 28,5% составляли представители

высших страт, и еще 11,6% относились к слоям, которые применительно к российским условиям можно было бы назвать верхним средним классом. Можно предположить, что *этот вид социального ресурса успешно конвертируется в экономический капитал и наоборот*. Последнее обстоятельство очень важно, поскольку в отличие от ресурса сетей повседневных контактов и поддержки сети связей требуют от включенных в них людей значительно большего объема собственных ресурсов для обеспечения взаимности поддержки.

Об этом же свидетельствует и анализ соотношения показателей ресурса связей и экономического ресурса. Как видно из таблицы 3, у тех, кто обладал высоким ресурсом связей, большинство имели показатели по шкале экономического капитала 4 и 5 баллов, при том что критерии построения индекса экономического капитала были довольно жесткие и далеко не всегда даже представители верхних страт, выделенных по уровню жизни, имели экономический капитал, поскольку тратили все свои доходы на потребление. Достаточно сказать, что, например, в десятой страте – высшей, представители которой попадают в массовые опросы, – 3 и более балла по этой шкале набрали всего 90,7%.

Учитывая сказанное, можно сделать вывод, что *количественно граница между включенностью в сети связей как определенным ресурсом и как особым видом капитала проходит на рубеже среднего и высокого уровня обладания этим видом ресурсов*. Социальный капитал в форме связей гораздо более эффективен, чем включенность в сети дружеской поддержки, так как в отличие от высоких показателей включенности в последние, лишь повышавших вероятность принадлежности индивидов к высшим стратам и возрастания их капитала, социальный капитал в виде связей достаточно жестко детерминирует и то и другое. Среди тех, кто имел высокий ресурс связей, 55,2% за последние три года перед опросом улучшили свое материальное положение (напомню – по дружеским сетям соответствующий показатель составил 35,6%).

Два этих вида социального капитала далеко не всегда совпадали – лишь треть тех, кто имел высокий ресурс связей, имел и высокий ресурс дружеских сетей. Доля же имевших высокий ресурс связей в составе высокоресурсной группы по шкале "доверие и помощь" была еще меньше – 14,2%. Таким образом, можно утверждать, что *это два самостоятельных и по-разному функционирующих вида социального капитала, каждый из которых за счет особых механизмов действия способствует увеличению совокупного капитала индивидов и их попаданию в определенные страты российского общества*.

В заключение остановлюсь на проблеме влияния *совокупного социального ресурса*, куда входит ресурс включенности в два основных вида сетей, значимых для условий России, на уровень жизни и динамику экономического капитала индивидов. Сразу отмечу, что максимальное число баллов, набранное по **шкале совокупного ресурса**, рассчитанной как сумма баллов по шкалам "связи" и "доверие и помощь", – 6. При этом группа с нулевым показателем совокупного социального капитала составляла всего 4,3%, а с наивысшим – 3,2%. Около половины всех респондентов имели 2–3 балла. Учитывая масштаб подмассива основных кормильцев, представлялось целесообразным выделить более крупные группы на основе сокращения шкалы, для чего была сформирована шкала из четырех позиций от 0 до 3 баллов по аналогии с предыдущими шкалами, где 0 означал отсутствие соответствующих ресурсов, а 3 – высокий уровень ресурсной обеспеченности.

При проверке методом линейной регрессии полученных показателей совокупного социального капитала они продемонстрировали более сильные корреляционные связи с динамикой материального положения (0,363 и 0,343, соответственно), практически такие же – с местом в системе стратификации (0,503 и 0,506) и несколько более слабые связи с объемом экономических ресурсов (0,435 и 0,466, соответственно), чем показатели индекса по шкале "связи"⁷. Это позволило предположить, что

⁷ Проверка эффективности совокупного индекса, который включал бы также показатели по шкале "ассоциации", показала, что в этом случае картина лишь размывается, поскольку смысл включенности в сети добровольных ассоциаций для подавляющего большинства россиян никак не связан с размером их социального капитала.

показатели совокупного социального капитала достаточно полно измеряют все виды реального социального капитала, который есть у индивидов, причем не просто механически суммируя их, а косвенно учитывая и их сложное взаимодействие (так, если контрагентами связей выступают не просто знакомые, а друзья, то эффективность работы таких сетей будет несопоставимо выше, чем обычных связей, и т.п.).

В качестве примера конвертации социального капитала в экономический можно привести данные исследования Российского независимого института социальных и национальных проблем "Предпринимательский потенциал российского общества" (руководитель – А. Чепуренко)⁸. В ходе реализации этого проекта выяснилось, во-первых, что около трети всех начинающих свой бизнес терпят крах. Причем одной из главных причин для тех, кто сумел "подняться" после этого краха, и для тех, кто после него ушел из бизнеса, был различный объем социального капитала. 29,9% "неудачников" отметили отсутствие нужных связей в органах власти (при 6,2% у тех, кто успешно преодолел первые неудачи). Соответственно, меньший объем социального капитала обеспечивал и меньшую защищенность их от "государственного рэкета" – 25,3% тех, кто после первых неудач оставил свои попытки заниматься бизнесом, жаловались на давление проверяющих и контролирующих органов (пожарной инспекции или санитарной и т.п.) как причину своих проблем. Аналогичный показатель среди тех, кто все-таки сумел стать предпринимателем, составлял всего 8,8%.

Во-вторых, меньший объем социального капитала проявлялся у "неудачников" и в острой нехватке финансовых средств на "раскрутку" бизнеса. Именно это обстоятельство и оказалось водоразделом между теми, кто не стал пытаться возобновить собственный бизнес, и теми, кто успешно начал его после первых неудач. Среди успешно действующих предпринимателей, имевших в прошлом неудачный опыт, на нехватку финансовых средств как причину прошлого краха указали всего 15,9%. При этом нехватка средств погашалась обычно за счет друзей и родственников. Более того, среди действующих предпринимателей 56,2% одалживали деньги для ведения бизнеса своим контрагентам по социальным сетям, и в четырех случаях из пяти делали это на беспроцентной основе.

В среде протопредпринимательских слоев (тех, кто планировал в ближайшее время открыть свое дело и уже предпринимал для этого определенные шаги, а также тех, кто имел в прошлом опыт предпринимательской деятельности, но потерпел крах) 32,6% имели предпринимателей в числе ближайших родственников, а среди непредпринимательских слоев только 17,9%. То же самое относится и к остальным составляющим их повседневного круга общения (см. табл. 4).

Более того, если посмотреть, насколько плотно распределялись знакомства с предпринимателями по различным слоям населения, то обнаружится, что *протопредприниматели и предприниматели – по сути дела, люди из одного и того же или близких социальных слоев*. В протопредпринимательских слоях предприниматели среди ближайших родственников и друзей имелись у 71,6%, у предпринимателей – в 86,7% случаев, а у остального населения – только в 41,6% случаев. Это значит, что есть определенная социальная среда, включающая как предпринимателей, так и протопредпринимателей, *которая и генерирует людей, склонных к реальным занятиям предпринимательством, и то, насколько успешны оказываются эти занятия, зависит не только от самого человека, но и от включенности его в высокоресурсные социальные сети* [Тихонова, Чепуренко, 2004].

После этого отступления вернемся вновь к оценке роли влияния объема социального ресурса на уровень жизни, объем экономического капитала и динамику материального положения респондентов. Как же выглядело влияние размеров совокупного социального капитала на эти три показателя?

⁸ Опрос проходил в марте 2002 г., общероссийская репрезентативная выборка включала 1756 человек из 20 субъектов РФ, представляющих 12 экономико-географических регионов России.

Наличие предпринимателей в ближайшем окружении различных групп (в %)

Предприниматели имеются:	Непредпринимательские слои населения	Протопредприниматели	Действующие предприниматели	По массиву в целом
среди ближайших родственников	17,9	32,6	47,5	22,1
в числе дальних родственников	21,4	34,9	44,2	25,0
среди друзей	34,3	64,4	82,5	42,1
в числе знакомых	61,1	83,1	88,3	66,2

Таблица 5

Доля респондентов с разным уровнем совокупного социального ресурса в составе разных страт, в %*

Индекс совокупного социального ресурса	Страты										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	В среднем по массиву
0	75,5	60,0	50,0	46,1	35,1	34,1	24,6	14,6	13,4	10,5	45,0
1	13,3	24,7	27,9	31,9	35,6	34,2	31,1	24,4	28,0	15,1	29,1
2	9,2	11,6	15,6	16,8	20,1	20,3	32,8	36,6	19,5	23,2	17,4
3	2,0	3,5	6,6	5,2	9,2	11,4	11,5	24,4	39,1	51,2	8,5

* Данные приводятся по подмассиву основных кормильцев, выделенных из общероссийского репрезентативного массива, кроме девятой и десятой страт, где, учитывая незначительность численности их представителей в репрезентативном массиве, целесообразнее было взять данные из общего массива с учетом богатых слоев населения (в одиннадцатой страте соотношение представителей групп с разным уровнем этого ресурса составляло: 0–5,0%, 1–11,7%, 2–18,3%, 3–65,0%). Жирным шрифтом в таблице выделены те показатели, которые отличают соответствующую группу в большую сторону от средних.

Распределение групп с разным объемом совокупного социального ресурса по стратам выглядело следующим образом (см. табл. 5). Как видно из таблицы 5, связь между принадлежностью к определенной страте и объемом совокупного социального ресурса прямая и достаточно четкая. О превращении социального ресурса в социальный капитал можно говорить, однако, только применительно к высокому уровню обеспеченности этим ресурсом, поскольку в высокоресурсной группе большинство (59,6%) принадлежало к девятой–одиннадцатой стратам, идентифицированным нами как богатые. В группе со средним уровнем совокупного ресурса социальных сетей к этим стратам относилось лишь 19,2% их представителей.

Что касается объема экономических ресурсов, то и здесь граница между социальным ресурсом и социальным капиталом пролегла между средними и высокими его показателями (55,5% тех, у кого был высокий показатель совокупного социального капитала, имел не просто экономический ресурс, а реальный экономический капитал). В среднересурсной группе этот показатель составлял лишь 23,3%.

Примерно так же выглядела и картина с динамикой материального положения. 63,2% тех, кто имел высокий уровень обеспеченности совокупным социальным ресурсом, отметили улучшение своего материального положения за последние три года, в среднересурсной группе таких было 38,9%, в низкоресурсной – 30,2%, а в группе с нулевым показателем совокупного социального ресурса – 13,4%.

Особо отмечу, что, судя по результатам линейной регрессии и показателям коэффициента Пирсона, ведущей стороной во взаимосвязях социального капитала, с од-

ной стороны, и уровня жизни, экономического ресурса и динамики материального положения – с другой, выступали все-таки последние. Это говорит о том, что при всей значимости социального капитала ведущую роль в связке с ним играет экономическая ситуация человека, а не наоборот. На практике это означает, что включенность представителей низших страт в социальные сети ниже именно потому, что они являются для окружающих, скорее, обузой, чем интересными партнерами с точки зрения упрочения их собственного положения.

При этом включенность в социальные сети может дать дополнительные шансы вырваться из тяжелой ситуации, улучшить свое экономическое положение или по крайней мере замедлить скатывание по социальной лестнице вниз, однако оно не может эффективно заменить экономический ресурс и неспособно на протяжении многих лет существовать без него.

В заключение надо отметить, что почти треть тех, кто имел высокий индекс совокупного социального ресурса, – предприниматели, имеющие наемных работников, и еще 17,6% – руководители первого уровня. То есть это, как правило, люди с высокими показателями властного ресурса. Неслучайно 74,2% представителей этой группы отметили, что они имеют возможность влиять на принятие решений у себя на работе. Кроме того, именно в группе с наивысшими показателями социального ресурса, соответствующего конвертируемому в экономический капитал социальному капиталу, наивысшие показатели квалификационного ресурса (рассчитывавшегося по совокупности показателей, связанных с формальным образованием и реальными навыками). Свыше двух третей в группе располагающих социальным капиталом составляли люди, квалификационный ресурс которых позволял говорить о том, что их рабочая сила сама по себе представляла весьма солидный капитал. Коэффициент корреляции Пирсона для социального и квалификационного ресурсов составлял 0,446, властного – 0,427. Ведущую роль в паре социальный ресурс / квалификационный ресурс играл первый, а в паре социальный ресурс / властный ресурс – второй. Причем у тех респондентов, у которых обеспеченность каждым из этих видов ресурсов оказывалась настолько высокой, чтобы можно было говорить о наличии соответствующего вида капитала, как правило, высокими оказывались и показатели по другим видам ресурсов.

Это позволяет выдвинуть следующую гипотезу. Известно, что традиционное понятие капитала хорошо объясняло ситуацию с социальным расслоением в обществе 100–150 лет назад, но сегодня во многом уже потеряло свои эвристические возможности. Следствием этого стали и массовый отказ от классовой теории, и концепция горизонтальной стратификации, и многие другие явления в истории социальной мысли последних десятилетий, связанные с кризисом самого понятия капитала. Одним из следствий этого, как, впрочем, и понимания того, что в современных обществах капитал существует также в каких-то иных формах, стало выдвижение концепций "социального капитала", "властного (административного, политического) капитала", "человеческого капитала" и т.д. В то же время изучение эмпирического материала показывает, что *все виды капитала именно как капитала концентрируются хоть и в разных комбинациях, но в основном у одних и тех же людей, которые представляют собой особую группу – "новых капиталистов"*. Эти люди, сосредоточивая в своих руках все значимые в современных условиях виды ресурсов, конвертируемых друг в друга и в традиционный экономический капитал, имеют возможность занимать господствующее положение в обществе. Причем речь идет не просто о сосуществовании у этой группы различных видов ресурсов или их суммировании, а *об их умножении и даже возведении в степень по совокупной эффективности за счет различных форм их взаимодействия*.

Насколько социально несправедливо такое положение дел – особый вопрос, на который нельзя отвечать с точки зрения той или иной идеологии и вообще исходя из любых теоретических конструкций. Понятно, что капитал тем и отличается от просто ресурсов, что позволяет присваивать какую-то часть стоимости, источником которой является не только сам этот капитал, но и что-то, лежащее вне его. И в этом

смысле доход от любого вида капитала всегда может рассматриваться как несправедливый. Однако понятно также, что разный объем ресурсов закономерно должен обуславливать и пропорциональную разницу доходов от них. Кроме того, современное общество, в том числе и российское, – настолько сложно организованный организм, что исчезновение склеивающего его "цемента" формализованных и неформальных отношений высокоресурсных групп по последствиям может быть сопоставимо с самыми тяжелыми формами эксплуатации. В то же время, если речь действительно надо вести о формировании нового господствующего класса не просто богатых людей, а людей, обладающих капиталом в различных его видах и формах, что означает реально несопоставимо больший его объем, чем объем находящегося в их распоряжении экономического капитала, то из этого вытекает во многом иная, нежели сегодня, постановка задач разработки путей преодоления чрезмерного социального неравенства, как, впрочем, и методов изучения сущности, форм и механизмов воспроизводства последнего. Разумеется, все вышесказанное – пока лишь гипотеза, нуждающаяся в тщательной проверке на материалах ряда эмпирических исследований и серьезного теоретического анализа. Но это гипотеза, которая при первом обращении к эмпирическим данным полностью подтверждается.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Богатые и бедные в современной России. Аналитический доклад. М., 2003.
Дискин И.Е. Социальный капитал в глобальной экономике // Общественные науки и современность. 2003. № 5.
Изменяющаяся Россия в зеркале социологии. М., 2004.
Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2.
Россия: новая социальная реальность. М., 2004.
Тихонова Н.Е. Феномен городской бедности в современной России. М., 2003.
Тихонова Н.Е., Давыдова Н.М., Попова И.П. Индекс уровня жизни и модель стратификации российского общества // Социс. 2004. № 7.
Тихонова Н.Е., Чепуренко А.Ю. Предпринимательский потенциал российского общества // Мир России. 2004. № 1.
Шихирев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. № 2.