

УДК 316.334.

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОССИЯН В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА \*

**Т.А. Гужавина**

*Вологодский научный центр Российской академии наук.  
E-mail: tanja\_gta@mail.ru*

---

Формирование социально-экономического поведения населения происходит в нестабильных социально-экономических условиях. Поведенческие практики, с одной стороны, реализуются агентами на определенных территориях и потому имеют территориальную специфику. Территориальное поведение, по мнению исследователей, имеет интегративный характер. В совокупности оно образует систему социальных отношений, в границах которой формируется социальный капитал территориального сообщества. Концепция социального капитала, ставшая популярной в начале нынешнего столетия, открывает значительные возможности для изучения системы социальных отношений в различных сферах общественной жизни. Данная концепция позволяет выявить, как социальный капитал влияет на выбор способов социально-экономического поведения и делает наиболее эффективные практики устоявшимися. Эмпирической базой исследования послужили результаты опроса общественного мнения населения, проведенного специалистами Вологодского научного центра в июне 2017 г. в Вологде, Череповце и Пскове по репрезентативной квотной выборке, объем которой составил 900 чел. В ходе опроса были реализованы методические цели: уточнена индикаторная модель измерения социального капитала, проведена корректировка инструментария. Дальнейший анализ данных проводился с помощью статистических процедур и методов программы SPSS, корреляционного и факторного анализа. Полученные результаты позволили выявить группы носителей социального капитала, принадлежащих к его основным типам: бондинговому и бриджинговому, сформирована модель переменных существующих типов социального капитала. Выделенные группы существенно отличаются по базовым индикаторным признакам, таким как доверие и включенность, а также по установкам. На основании разделения населения на основные группы по уровню социального капитала было рассмотрено его влияние на экономические установки населения. В ходе исследования выявлена связь между уровнем накопленного социаль-

---

\* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ. Грант 16-03000188-ОГН «Региональный социальный капитал в условиях кризиса»

ного капитала и инновационным экономическими поведенческими практиками, экономическим оптимизмом/пессимизмом, доверием экономическим институтам. Полученные результаты дают возможность сформулировать дальнейшие исследовательские задачи, среди которых сравнительный анализ характеристик социального капитала различных территориальных сообществ, изучение потенциала общественного взаимодействия, основанием которого служит доверие. Исследование показало богатые эвристические возможности концепции социального капитала.

***Ключевые слова:** социальный капитал, ценности, доверие, экономические установки, социально-экономическое поведение.*

## **SOCIAL-ECONOMIC BEHAVIOR OF RUSSIANS IN THE FRAMEWORK OF SOCIAL CAPITAL CONCEPT**

**Guzhavina T.A.**

*Vologda Research Center of the Russian Academy of Science,  
E-mail: tanja\_gta@mail.ru*

---

The formation of socio-economic behavior of population is occurring in unstable socio-economic conditions. Behavioral practices are realized on concrete territories, and, thus, have territorial specificity. As scholars note, territorial behavior has integrative character, it forms a system of social relations, where social capital of territorial community is created. The concept of social capital, which has become very popular at the beginning of the present century, offers considerable potential for studying the system of social relations in different spheres of social life. This concept makes it possible to identify the influence of social capital on the choice of socio-economic behavior patterns and on the anchoring of effective practices. The empirical basis was represented by the results of sociological survey, conducted by specialists from the Vologda Research Center in June 2017 in Vologda, Cherepovets and Pskov with representative quota sample (n = 900). Methodical goals, realized during the research, included the adjustment of the indicator model for social capital measurement, the correction of research instruments. Further analysis was made by means of statistical procedures and methods integrated in the SPSS package, including correlation and factor analysis. The results obtained revealed groups of social capital holders, bonding and bridging, a model of different types of social capital was elaborated. The identified groups differ considerably by basic indicators, such as trust, engagement, and attitudes. The division into groups by level of social capital made it possible to analyze its impact on socio-economic attitudes of population. The research has demonstrated existing relationship between the level of accumulated capital and innovative economic behavioral practices, economic optimism/pessimism, trust towards economic institutions. The re-

sults give possibility to formulate tasks for further research, including comparative analysis of social capital characteristics among different territorial communities, the analysis of the potential for community cooperation, based on trust. The research has confirmed heuristic opportunities of the social capital concept.

***Keywords:** social capital, values, trust, economic attitudes, socio-economic behavior.*

## **Введение.**

Ситуация экономического кризиса, ставшая частью повседневной реальности россиян, определенным образом сказывается на их социально-экономическом поведении. Реформы последних десятилетий породили комплекс трансформаций в социально-экономических отношениях, что требует детального анализа новых процессов, явлений, феноменов экономической сферы российского социума. Социально-экономические поведенческие практики формируются и реализуются в границах определенных территорий, На специфику этих практик влияет сложившаяся экономическая ситуация, характеризующаяся объемом ВРП, отраслевой структурой региона, ситуацией на рынке труда, доходами регионального бюджета, уровнем жизни населения, а также целым рядом других факторов. С учетом масштаба территории РФ региональный фактор приобретает весьма существенное значение.

На территориальную специфику социально-экономического поведения указывают авторы концепции ТСЭП И.П. Рязанцев и А.Ю. Завалишин, которые трактуют территориальное поведение как систему действий социальных субъектов, включающую в себя как самого субъекта действий, так и объект действия, условия действия, а также ресурсы (Рязанцев, Завалишин, 2006: 70). Территориальное поведение, по мнению ученых, среди всех других форм социального поведения имеет наиболее интегративный характер, поскольку включает в себя все возможные типы поведения, имеющие свою специфику в данном месте (экономическое, политическое, религиозное, образовательное, этнокультурное, миграционное и т.д.). Социально-экономическое поведение, по мнению И.П. Рязанцева и А.Ю. Завалишина, имеет самое непосредственное отношение к территории, на которой оно происходит.

Отметим, что поведение субъектов в своей совокупности образует сложную систему взаимодействий и взаимоотношений, структурирующихся в различных сферах жизни общества — профессиональной, трудовой, предпринимательской, образовательной, демографической, семейной и т.д. Социальные отношения, формирующиеся в границах этих сфер, создают и социальный капитал, который, по мнению Л. Полищука, одного из влиятельных отечественных исследователей данного феномена, является исключительно «местным продуктом» (Menyashev, 2011). Мы солидарны с позицией Л.И. Полищука в отношении актуальности региональных аспектов социального капитала, поскольку его носители связаны с территорией своего проживания. Здесь же формируются различные сообщества, членами которых становятся индивиды, семьи, семейные и дружеские, профессиональные и культурные и т.д. В совокупности это позволяет нам говорить о наличии социального капитала территориального (ре-

гионального) сообщества и его связи с территориальным социально-экономическим поведением. Это актуализирует социологические исследования как конкретных форм социально-экономического поведения населения, так и влияния на него имеющегося у территориального сообщества социального капитала.

*Теоретические основы анализа.* Концепция социального капитала, основы которой были заложены Дж. Коулманом, Р. Патнемом, П. Бурдье и др., открывает значительные возможности для изучения системы социальных отношений в различных сферах общественной жизни (Коулман, 2001; Putnam, 1995; Бурдье, 2002). Социальное взаимодействие позволяет индивидам создавать сообщества, оказывая при этом помощь друг другу, тем самым создавая и укрепляя социальную ткань. Значимость влияния социального капитала на экономическую сферу доказывается многими исследованиями. В частности о создании условий для экономического роста писали Вулкок (1998), Торсвик (2000), Дискин (2003) и др. В качестве ключевого индикатора обычно рассматривается уровень доверия и интенсивность взаимодействия в горизонтальных сообществах. На это в частности обратили внимание Р. Патнем и Дж. Хелливел (1995), а позднее С. Бьеджельсд и Т. Ван Шейк (2005). Именно участие в деятельности различных организаций способствует экономическому росту через повышение доверия. А это ведет, в свою очередь, к облегчению создания новых предприятий, развитию малого и среднего бизнеса, повышает эффективность рынка (Радаев, 2003). Иными словами социальный капитал оказывает влияние на выбор способов социально-экономического повеления и делает наиболее эффективные практики устоявшимися.

В данном контексте представляет интерес механизм влияния социального капитала на экономическое поведение. Попытку рассмотреть эту взаимосвязь предпринял в ряде своих работ А.Н. Татарко (2012). При поиске ответа на данный вопрос он исходит из утверждения взаимосвязи социального капитала и экономических установок и представлений людей. С его точки зрения, именно экономические установки и представления связаны с экономическим поведением. Экономическое поведение может иметь различную ориентацию. По утверждению ряда исследователей, экономическое благополучие связано с экономической активностью населения. Данным исследователем предпринималось изучение взаимосвязи доверия с экономическими и политическими установками (Татарко, Лебедева, 2009). Но следует отметить, что доверием не исчерпывается структурная составляющая социального капитала.

В ходе своего исследования А.Н. Татарко выявил связь между высоким уровнем институционального доверия и удовлетворенностью своим материальным благополучием. Эта связь показала себя и в более высоком субъективном экономическом статусе. Респонденты отметили рост своего благосостояния за последние 2 года и высказали ожидания относительно продолжения его роста. В то же время исследование установило, что показатели социального капитала в современной России довольно низкие, что может затруднять экономическое развитие (Татарко, 2012).

Схожую закономерность констатировали Е.Н. Васильева и М.Б. Полтавская (2015). Базой их анализа стали данные, полученные в ходе исследования в Волго-

градской области. В качестве индикаторов для оценки состояния социального капитала региона были использованы показатели экономической и социальной активности. Экономическая активность измерялась статистическими показателями экономического развития региона, социальная активность — на основе оценки участия населения в деятельности некоммерческих социально ориентированных организаций. Исследование показало низкую вовлеченность населения области в деятельность СО НКО. Доля тех, кто просто слышал о существовании организаций данного типа, составила чуть больше половины опрошенных (57%), а уровень участия оказался очень низким — менее 15%. Исследование позволило его авторам сделать вывод о низком уровне социального капитала в регионе.

### **Методика исследования.**

Эмпирической базой статьи послужили данные исследования, проведенного в рамках проекта «Региональный социальный капитал в условиях кризиса», реализуемого с 2016 г. В рамках очередного этапа исследования в 2017 г. был проведен опрос населения в городах Вологда, Череповец и Псков. Объем выборочной совокупности составил 900 респондентов старше 18 лет. Выборка квотная по полу и возрасту. Метод опроса — анкетирование по месту жительства. Итогом первого этапа исследования стала разработка индикаторной модели измерения социального капитала. На основе модели был подготовлен инструментарий в виде анкеты для массового опроса населения. Опрос был проведен летом 2016 г. на территории Вологодской области. Следующий этап исследования, проходивший в 2017 г., имел своей целью: во-первых, усовершенствование разработанной индикаторной модели измерения социального капитала, во-вторых, корректировку инструментария исследования, в-третьих, его апробацию в регионе, имеющем иные социально-экономические характеристики. С этой целью был выбран Псков. Псковская область включена, как и Вологодская, в границы СЗФО. Регионы имеют значительные различия в позициях в рейтинге по социально-экономическому положению. По данным РИА «Рейтинг»<sup>1</sup> Вологодская область занимает 29-е место, в то время как Псковская — 76-е. Однако по рейтингу качества жизни регионы близки по занимаемым позициям: 59-е и 62-е места соответственно<sup>2</sup>.

На первом этапе анализа полученных данных проверялась обновленная индикаторная модель измерения социального капитала. С этой целью анализировался весь массив данных. В дальнейшем предполагается выявить региональные особенности имеющегося уровня социального капитала в зависимости от территориальных особенностей. Обработка данных проводилась с помощью программного обеспечения пакета SPSS и Excel.

Анализ эмпирических данных. Основной целью нашего исследования стало создание индикаторной модели, которая включала бы большую часть структурных

1 Рейтинг социально-экономического положения регионов 2017. URL: <http://riarating.ru/infografika/20170530/630063754.html>.

2 Рейтинг регионов по качеству жизни — 2016. URL <http://riarating.ru/regions/20170220/630056195.html>

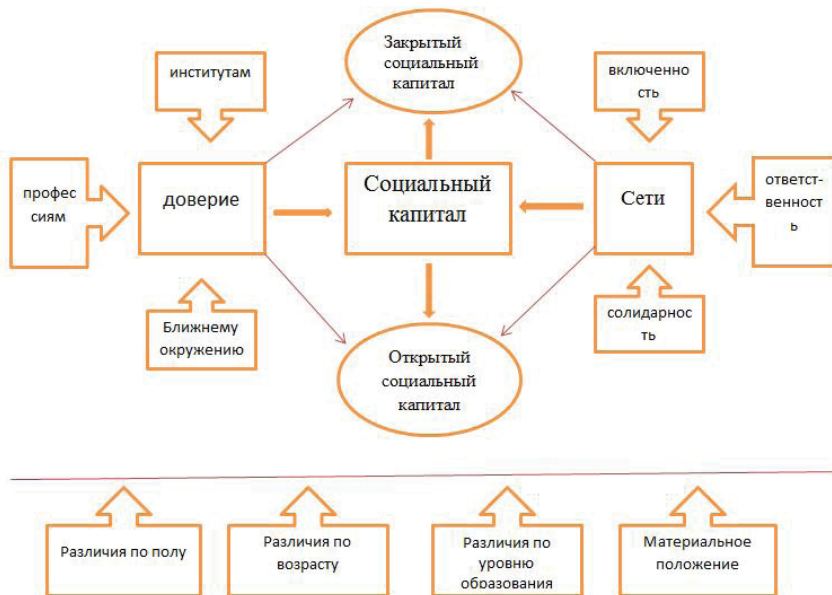
компонентов социального капитала, выделенных отечественными и зарубежными исследователями (Афанасьев, 2016, Menyashv, 2011; Woolcock, 1998). Под индикаторной моделью мы понимаем совокупность индикаторов, сформированную на определенном концептуальном основании и позволяющую получить в систематизированном виде информацию об изучаемом явлении, процессе, выявить взаимосвязи между составляющими элементами. В структуру индикаторной модели социального капитала могут быть включены группы индикаторов, позволяющие измерить как когнитивный компонент социального капитала, так и его структурную составляющую. Как показал опыт разработки индикаторной модели, количество используемых индикаторов бывает довольно значительным, часть из них коррелирует друг с другом. В связи с этим данный анализ систематизировался с использованием метода главных компонент, что позволило трансформировать множество коррелирующих переменных в несколько некоррелирующих переменных (Гужавина, Воробьева, 2017).

В эмпирическом измерении социального капитала мы будем опираться на рабочее определение социального капитала, сформулированное исследовательским коллективом, реализующим данный проект. Под социальным капиталом понимается, во-первых, наличие сетей социальных отношений, основанных на доверии и характеризующихся общими нормами и ценностями, и уровень вовлеченности в них людей. Во-вторых, полезные для общества, социальных групп (в нашем контексте — для региона) внешние эффекты и результаты, генерируемые социальным взаимодействием в рамках этих сетей и ассоциаций, основанных на доверии, общих нормах и ценностях (Афанасьев, 2016). В эмпирическом анализе мы будем выделять закрытый капитал, основанный на закрытых (ближних) связях и узком круге доверия, и открытый социальный капитал — основанный на более широких (дальних) связях и широком круге доверия.

В индикаторную модель социального капитала входят показатели: доверие; сети как межличностные неформальные связи; сети как включенность в общественные организации, группы; солидарность, готовность к совместным действиям; ощущение возможности влиять на положение в семье, в доме-дворе, в городе и т.д.; ценности, установки. Каждый показатель имеет сложную структуру и измерялся через свою систему индикаторов. В качестве индикаторов измерения такого показателя, как доверие, использовались индикаторы, характеризующие состояние сознания респондентов относительно доверия окружающим их акторам и институтам, с которыми они взаимодействуют. Данные виды доверия принято характеризовать как межличностное и институциональное. Респонденты отвечали на вопрос «Кому Вы можете доверять?», выбирая из ряда суждений наиболее соответствующие их ощущениям выбранной позиции. Таким образом, получалась информация относительно такого типа доверия, как межличностное. Институциональное доверие выяснялось через суждения относительно социальных и общественных институтов, дополненное доверием к профессиям. Индикаторами были суждения респондентов, выявленные при ответе на вопросы «Определите, пожалуйста, свое отношение к действующим в стране общественным структурам и институтам власти» и «Доверяете ли Вы представителям указанных профессий». Индикатором включенности в социальные сети служат су-

ждения, характеризующие состояние сознания респондентов относительно согласия, солидарности, готовности к объединению. Кроме того, использовалась в качестве индикаторов и вербальная информация относительно участия в деятельности общественных организаций разной направленности. Измерение сетевого взаимодействия возможно на основании индикаторов включенности, ответственности за состояние дел, солидарности. Достаточность выделенных индикаторов определена тем, что они позволяют оценить состояние выделенных нами показателей (доверие, сети, солидарность, влияние), характеризующих социальный капитал определенного типа.

По итогам отбора была сформирована модель переменных существующих типов социального капитала.



Модель переменных формирования типов социального капитала (Гужавина, Воробьева, 2017)

По приведенным индикаторам была построена аддитивная модель социального капитала, в которую вошли все индексы. Для каждого респондента рассчитывался комплексный индекс и был выведен средний индекс. В зависимости от полученного индекса, характеризующего уровень накопленного капитала, все респонденты были разбиты на пять групп, каждая из которых для удобства дальнейшего анализа получила условное обозначение. Так, первая группа была определена как группа с отсутствием социального капитала, вторая — как закрытый социальный капитал низкого уровня, третья — как закрытый капитал высокого уровня, четвертая как — открытый социальный капитал, пятая — как открытый капитал высокого уровня. Выделенные группы существенно отличаются по базовым индикаторным признакам, таким как доверие и включенность, а также по установкам. На основании раз-

деления населения на основные группы по уровню социального капитала было решено рассмотреть его влияние на экономические установки населения.

Прежде всего, отметим оценки респондентами своего восприятия кризиса (табл. 1).

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос  
«Как обычно влияют изменения социально-экономических условий,  
кризисы в стране на Вашу жизнь и жизнь Вашей семьи?»,  
в процентах в зависимости от принадлежности респондентов  
к группе с накопленным социальным капиталом

Тип социального капитала					
Вариант ответа	1	2	3	4	5
Мне сложно приспособиться к текущим социально-экономическим переменам	10	12	10	7	5
В текущих социально-экономических условиях мне приходится отказываться от привычного образа жизни и жить, ограничивая себя в большом и малом	44	33	24	15	3
Живу, как жил раньше, для меня ничего особенно не меняется	31	30	32	46	48
Приходится вертеться, подрабатывать, браться за любое дело, лишь бы обеспечить себе и своей семье достойную жизнь	13	15	23	18	20
Мне удастся использовать новые возможности, добиваться большего в жизни, улучшить благосостояние	0	1	3	7	18
Затрудняюсь ответить	3	9	8	6	5

Приспособление к изменившимся условиям под воздействием кризисных процессов отражается в различных установках. В целом кризис переживается достаточно тяжело. Представители первой и второй групп с низким уровнем социального капитала отметили необходимость отказываться от привычного образа жизни, наличие ограничений. Многим приходится подрабатывать. Данная категория респондентов есть во всех выделенных группах. Интересен выбор последней альтернативы: «Мне удастся использовать новые возможности, добиваться большего в жизни, улучшить благосостояние». Ее выбор в целом невелик. Но показательны различия между группами. Более высокий уровень социального капитала в значительной степени оказал влияние на инновационное экономическое поведение респондентов.



Если говорить об адаптации, то ее признаком может служить выбор альтернативы «Живу как жил раньше, для меня ничего особенно не меняется». В целом данную установку отметили 36% респондентов. Но более успешны в этом отношении все-таки представители четвертой и пятой групп. Их адаптационный потенциал оказался выше.

Еще одним интересным показателем влияния социального капитала на экономическое поведение стало мнение респондентов относительно ответственности за свое материальное положение (табл. 2, 3).

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос «Согласны ли Вы, что Ваше материальное положение зависит то Вас?», в процентах в зависимости от принадлежности респондентов к группе с накопленным социальным капиталом

Тип социального капитала	1	2	3	4	5
Вариант ответа					
Полностью согласен	36	37	43	61	73
Скорее согласен	13	23	33	30	23
скорее не согласен	18	19	10	6	2
Не согласен	28	17	7	1	2
Затрудняюсь ответить	5	3	6	2	0
Затрудняюсь ответить	3	9	8	6	5

Таблица 3

Распределение ответов на вопрос «Согласны ли Вы, что каждый человек способен обеспечить свое материальное положение?», в процентах в зависимости от принадлежности респондентов к группе с накопленным социальным капиталом

Тип социального капитала	1	2	3	4	5
Вариант ответа					
Полностью согласен	21	27	34	59	70
Скорее согласен	10	27	38	34	28
Скорее не согласен	23	18	13	4	0
Не согласен	44	20	6	1	0
Затрудняюсь ответить	3	8	8	2	2
Затрудняюсь ответить	3	9	8	6	5

Респонденты, отнесенные к группам с высоким уровнем социального капитала, как показывают данные анализа, демонстрируют более высокий уровень ответственности за себя и за свое материальное благополучие. Они ждут от будущего позитивных изменений и радужно представляют настоящее. Существующие оценки перерастают в реальные позитивные сдвиги. Как утверждают исследователи, высокий уровень материального достатка, реальное улучшение экономической ситуации при негативной субъективной не дает так называемой «отдачи» на социальный капитал (Putnam, 1995).

Позитивно воспринимаемые изменения дают реальный экономический прирост в будущем. По нашим данным, 33% обладателей открытого социального капитала высокого уровня утверждают, что ситуация в экономике в будущем году станет лучше, только 12% ожидают ухудшения ситуации. Показательно, что среди тех, кто включен в первую группу (отсутствие социального капитала), никто не ждет позитивных изменений, но вот каждый второй считает, что станет хуже. Соответственно оценивается и ситуация за текущий год.

Существенно отличается у представителей крайних групп (первой и пятой) самооценка материального положения. Более половины респондентов в первой группе оценивают свое материальное положение как «скорее плохое» или «плохое». Обладатели открытого социального капитала высокого уровня утверждают в большинстве своем обратное (табл. 4).

Таблица 4

Распределение ответов на вопрос:  
«Как Вы оцениваете материальное положение свое/Вашей семьи сейчас?»,  
в процентах в зависимости от принадлежности респондентов  
к группе с накопленным социальным капиталом

Тип социального капитала					
Вариант ответа	1	2	3	4	5
Хорошее		3	4	7	13
Скорее хорошее	13	24	34	50	58
Скорее плохое	51	41	38	29	20
Плохое	36	19	11	6	
затрудняюсь ответить		13	13	8	8
Затрудняюсь ответить	3	9	8	6	5

Таким образом, вектор изменения материального положения у группы с отсутствием социального капитала отрицательный, в то время как у представителей открытого социального капитала он положительно ориентирован. Подтверждается субъективная оценка материального положения объективным показателем — уровнем дохода. Среднестатистический доход, по результатам ответа на вопрос, на одного члена семьи в первой группе составил 11 тыс. руб., во второй — 15 тыс. руб.,

в третьей — 17 тыс. руб., в четвертой — 20 тыс. руб., в пятой — 22 тыс. руб. при показателе — 17 тыс. руб. в среднем по всем респондентам.

Социально-экономические установки обладателей социального капитала разного типа отражаются на доверии экономическим институтам, организациям и экономическим агентам. Доверие рассматривается в рамках концепции как основополагающий фактор, характеризующий социальный капитал (Torsvik, 2000; Woolcock, 1998; Zak, Knack, 2001). Этим обусловлено его присутствие в качестве одной из пяти производных формирования социального капитала, представленных в нашей модели. Исследователи уже отмечали низкий уровень доверия экономическим институтам. Результаты нашего исследования подтверждают эту закономерность. Если рассмотреть реакцию респондентов в зависимости от принадлежности к той или иной группе, характеризующей уровень социального капитала, то картина получается весьма интересная. Чем ниже социальный капитал, тем ниже уровень доверия экономическим институтам. Доверие крупному, среднему и малому бизнесу на достаточно низком уровне. В первой группе (отсутствие социального капитала) только 8% доверяют бизнесу, 85% предпочитают не доверять; 35% доверяют бизнесу в четвертой группе, 55% — в пятой (открытый социальный капитал высокого уровня). Для сравнения: среди опрошенных доля доверяющих бизнесу составила 23% в отношении крупного бизнеса и 28% — в отношении среднего и малого.

Материальное положение тесно связано со статусной позицией в системе трудовых отношениях, которую занимает респондент. Социальный капитал оказывает самое непосредственное влияние на построение собственной карьеры (табл. 5).

Таблица 5

Распределение ответов на вопрос  
«Согласны ли Вы, что Ваша карьера зависит от Вас?»,  
в процентах в зависимости от принадлежности респондентов  
к группе с накопленным социальным капиталом

Тип социального капитала					
Вариант ответа	1	2	3	4	5
Полностью согласен	21	30	34	56	68
Скорее согласен	13	23	37	35	28
Скорее не согласен	15	19	13	5	0
Не согласен	44	16	7	0	2
затрудняюсь ответить	8	11	8	3	2
Затрудняюсь ответить	3	9	8	6	5

Практически все представители четвертой и пятой групп считают, что карьерный рост — результат тех усилий, которые были к нему приложены. Очевидно, чем выше уровень накопленного социального капитала, тем выше готовность вкла-

дывать силы в свою карьеру. А это повлечет за собой и улучшение материального положения. Представители группы с низким социальным капиталом не готовы выстраивать свое экономическое поведение с ориентацией на повышение карьерного статуса.

Таблица 6

Распределение ответов на вопрос  
«Скажите, что из перечисленного Вам доводилось делать за последние два-три года?»,  
в процентах в зависимости от принадлежности респондентов к группе  
с накопленным социальным капиталом

Тип социального капитала					
Вариант ответа	1	2	3	4	5
Пользоваться Интернетом, вести переписку по электронной почте	44	73	83	90	97
Пользоваться мобильным телефоном	69	69	73	65	52
Расплачиваться за товары, услуги при помощи пластиковой карты	36	50	57	71	72
Работать за компьютером	23	35	53	66	70
Пользоваться смартфоном	21	39	51	65	60
Брать кредит в банке	21	21	31	34	43
Пользоваться услугой доставки товаров на дом	10	11	23	34	45
Заниматься в фитнес-центре, спортивном клубе	5	14	19	33	53
Приобретать спортивные товары и/или туристическое снаряжение	5	16	16	34	38
Оформлять кредит в магазине	5	16	20	24	27
Летать на самолетах	0	9	17	27	43
Ездить за границу отдыхать	3	10	18	23	38
Иметь дело с иностранной валютой	0	8	14	28	37
Пользоваться услугами косметических салонов	0	10	15	26	27
Получать дополнительное образование, повышать квалификацию	5	8	15	21	33
Ездить за границу по делам работы или учебы	0	2	6	9	17
Пользоваться услугами домработницы, няни, гувернантки	0	1	1	6	10
Ничего из перечисленного	10	9	3	3	2

Еще одним результатом, обнаруженным в ходе исследования, стала связь между уровнем социального капитала и инновационным поведением индивидов. Те, кто

обладает высоким уровнем социального капитала (четвертая и пятая выделенные группы) проявляют активную жизненную позицию, выступают новаторами при освоении новых практик. Они проявляют интерес и активно осваивают новые технологии, новые формы социально-экономического поведения. Использование многих новинок в области информационных технологий требует квалификации, высокого уровня образования и наличия материальных ресурсов. Иными словами, здесь мы получаем косвенное подтверждение идеи, высказанной П. Бурдые относительно возможности конвертации форм капитала (2002).

Исследование показало, что практики, используемые респондентами из четвертой и пятой групп, существенно отличаются от того, что отмечают те, кто принадлежит к первой или второй группам (табл. 6). Во-первых, наблюдаются различия в количестве и интенсивности используемых практик. Практически все работают на компьютере, пользуются Интернетом и ведут переписку по электронной почте, активно используют электронные платежные системы. Пользование Интернетом ориентирует эти группы на смартфоны, дающие возможность использовать современные информационные возможности в режиме on-lain. Однако следует обратить внимание на практики, которые не встречаются либо представлены незначительно (фактически в границах ошибки выборки) в группах с более низким социальным капиталом.

### **Выводы.**

Основные исследовательские задачи, решенные в ходе реализации этапа 2017 г., позволили сделать ряд интересных наблюдений и выводов. Во-первых, разработанная индикаторная модель исследования социального капитала подтвердила свою продуктивность. Во-вторых, инструментарий оказался весьма чувствителен для измерения накопленного социального капитала. Он показал свою эффективность и при изучении нового территориального сообщества. В-третьих, анализ данных опроса позволил выявить группы респондентов по уровню накопленного социального капитала. В-четвертых, обладатели социального капитала разного уровня продемонстрировали значительные отличия в своих ценностных ориентациях, экономических установках, поведенческих практиках. Это служит свидетельством позитивной связи между социальным капиталом и экономическими установками респондентов, а также с практиками социально-экономического поведения.

В целом можно говорить о влиянии социального капитала на социально-экономическое поведение населения и о продуктивности данной концепции для его изучения. При дальнейшем анализе накопленных данных возникают новые исследовательские задачи. В частности предстоит провести сравнительный анализ особенностей социального капитала различных территориальных сообществ, выявить факторы, определяющие эти различия, уделив особое внимание экономическим различиям территорий. Еще одной исследовательской задачей является изучение потенциала общественного взаимодействия, основанием которого служит доверие. При этом важно понять, происходит накопление или разрушение доверия и каков механизм данного процесса. Предстоит также проанализировать социальный капи-

тал с точки зрения его накопления различными социально-демографическими группами, выявить существующие сети, в границах которых происходит его формирование и функционирование. Ответы на поставленные вопросы вполне достижимы в границах концепции социального капитала.

## **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

Аношкина Е.П. развитие социального капитала крупнейших городов России. Региональные исследования, 2013, No. 4 48–52.

Антоненко И.В. Интегративный потенциал доверия: метаотношения и функции. Вестник Университета (Государственный университет управления), 2012, No. 1, 104–108.

Афанасьев Д.В., Гужавина Т.А., Мехова А.А. Социальный капитал в регионе: к вопросу измерения и построения индикаторной модели. Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз, 2016, No. 6, 110–125.

Бурдые П. Формы капитала. Экономическая социология, 2002, 3(5), 60–74.

Васильева Е.Н., Полтавская М.Б. Экономическая и социальная активность населения как индикатор формирования социального капитала. Известия вузов. Поволжский регион. Общественные науки, 2015, No. 4(36), 113–119.

Галиулин Д.Л. Социальное доверие и социальный капитал в региональной политике развития. Вестник ТОГУ, 2009, No. 2, 221–228.

Гужавина Т. А. Социальное доверие в гражданском обществе. Проблемы развития территории, 2012, No. 6, 115–122.

Гужавина Т.А., Воробьева И.Н. Применение факторного анализа при измерении социального капитала. Социальное пространство, 2017, No. 4.

Давыденко В.А., Ромашкин Г.С. Системное доверие как фундаментальное условие функционирования и развития общества. В кн.: Научный потенциал регионов на службу модернизации. Астрахань: АТСИ, 2011. С. 166–172.

Дискин И.Е. Модернизация российского общества и социальный капитал. Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены, 2003, No. 5/6, 14–20.

Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. ОНС, 2001, No. 3, 120–139.

Ларионова Н.И. Социальный капитал и социальная рента: уровневый подход. Вестник Самарского гос. экон. ун-та, 2011, No. 8(82), 46–49.

Мачеринскене И. Социальный капитал организации: методология исследования. Социологические исследования, 2006, No. 3, 31–32.

Полищук Л., Меняшев Р.Ш. Экономическое значение социального капитала. Вопросы экономики, 2011, No. 12, 46–65.

Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. Общественные науки и современность, 2003, No. 2, 5–16.

Рязанцев И.П., Завалишин А.Ю. Территориальное поведение россиян (историко-социологический анализ). М.: Академический проект: Гаудемус, 2006 .

Татарко А.Н., Лебедева Н.М. Социальный капитал: Теория и психологические исследования. М.: Изд-во РУДН, 2009.

Татарко А.Н. Социальный капитал современной России: психологический анализ. Вестник МГГУ им. М.А. Шолохова. Педагогика и психология, 2012, No. 3, 68–82.

Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / пер. с англ. М.: АСТ; Ермак, 2004.

Чувашов С.В. Взаимосвязь социально-психологического капитала, моделей экономического поведения и субъективного благополучия. Вестник по педагогике и психологии Южной Сибири, 2016, No. 4, 105–117.

Beugelsdijk S., van Schaik T. Social capital and growth in European regions: an empirical test. *European Journal of Political Economy*, 2005, No. 21(2), 301–324.

Edwards R., Franklin J, Holland J. *Families and Social Capital: Exploring the Issues*. Families & Social Capital ESRC Research Group. South Bank University 103 Borough Road London SE1 0AA. February 2003. Published by South Bank University. URL: <http://hbanaszak.mjr.uw.edu>.

Fedderke, J.W., De Kadt R.H.J., Luiz J. Economic Growth and Social Capital. *Theory and Society*, 1999, No. 28, 709–745.

Menyashev R. *Does Social Capital Have Economic Payoff in Russia?* Working paper WP10/2011/01. Higher School of Economics. Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics, 2011.

Paxton P. Is Social Capital Declining in United States? A Multiple Indicator Assesment. *The American Journal of Sociology*, 1999, 105(1), 88–127.

Putnam R., Helliwell J. Economic Growth and Social Capital in Italy. Eastern. *Economic Journal (Internet)*, 1995, No. 21(3), 295–307.

Torsvik G. Social capital and economic development. *Rationality & Society*, 2000, 12(4), 451–476.

Woolcock M. Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, 1998, No. 27(2), 151–208.

Zak P. and Knack S. Trust and Growth. *Economic Journal*, 2001, No. 111, 295–321.

## REFERENCES

Anoshkina, E.P. (2013). Razvitie social'nogo kapitala krupnejshih gorodov Rossii [The development of social capital in Russia]. *Regional Research*, no 4, 48–52.

Antonenko, I.V. (2012). Integrativnyj potencial doveriya: metaotnosheniya i funkcii [Integrative potential of trust: meta-relations and functions]. *Vestnik Universiteta*, no 1, 104–108.

Afanas'ev D.V., Guzhavina T.A., Mekhova A.A. (2016). Social'nyj kapital v regione: k voprosu izmereniya i postroeniya indikatornoj modeli [Social capital in the region: on the

issue of measurement and building an indicator model]. *Ekonomicheskie i social'nye pere-meny: fakty, tendencii, prognoz* [Economic and social changes: facts, tendencies, prognos- sis], no 6, 110–125.

Bourdieu, P. (2002). Formy kapitala [Forms of capital]. *Economic Sociology*, no 3(5), 60–74.

Vasil'eva, E. N., Poltavskaya, M. B. (2015). Ekonomicheskaya i social'naya aktivnost' naseleniya kak indikator formirovaniya social'nogo kapitala [Economic and social ac- tivity of population as indicator of social capital]. *University proceedings. Volga region. Social sciences*, no 4 (36), 113–119.

Galiulin, D. L. (2009). Social'noe doverie i social'nyj kapital v regional'noj politike razvi- tiya [Social trust and social capital in the regional policy of development]. *Vestnik TOGU*, no 2, 221–228.

Guzhavina, T.A. (2012). Social'noe doverie v grazhdanskom obshchestve [Social trust in civil society]. *Problems of territory's development*, no 6, 115–122.

Guzhavina, T.A., Vorob'eva I.N. (2017). Primenenie faktornogo analiza pri izmerenii so- cial'nogo kapitala [Factor analysis in the social capital measurement]. *Social area*, no 4.

Davydenko, V. A., Romashkin, G. S. (2011). Sistemnoe doverie kak fundamental'noe us- lovie funkcionirovaniya i razvitiya obshchestva. In: *Nauchnyj potencial regionov na sluzhbu modernizacii* [System trust as fundamental condition for society functioning and develop- ment. In: Scientific potential of regions for modernization]. Astrahan': ATSI, 166–172.

Diskin, I.E. (2003). Modernizaciya rossijskogo obshchestva i social'nyj capital. *The Mon- itoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*, no 5/6, 14–20.

Coleman, J. (2001). Kapital social'nyj i chelovecheskij [Social and human capital]. *Social sciences and modernity*, no. 3, 120–139.

Larionova, N.I. (2011). Social'nyj kapital i social'naya renta: urovnevnyj podhod [Social capital and social rent: tier approach]. *Vestnik of Samara State University of Economics*, no 8(82), 46–49.

Macherinskene, I. (2006). Social'nyj kapital organizacii: metodologiya issledovaniya [So- cial capital in organization: research methodology]. *Sociologicheskie issledovaniya*, no 3, 31–32.

Polishchuk, L., Menyashev, R.S. (2011). Ekonomicheskoe znachenie social'nogo kapitala [Economic meaning of social capital]. *Voprosy Ekonomiki*, no 12, 46–65.

Radaev, V.V. (2003). Ponyatie kapitala, formy kapitalov i ih konvertaciya [Notion of cap- ital, forms of capital and their convertation]. *Social sciences and modernity*, no 2, 5–16.

Ryazancev, I.P., Zavalishin, A. Yu. (2006). *Territorial'noe povedenie rossiyan (istoriko-so- ciologicheskij analiz)* [Territorial behavior of Russians (historical-sociological analysis)]. Akademicheskij proekt: Gaudemus.

Tatarko, A.N., Lebedeva, N.M. (2009). *Social'nyj kapital: Teoriya i psihologicheskie issledovaniya* [Social capital: theory and psychological research]. M.: Izd-vo RUDN.

Tatarko, A.N. (2012). Social'nyj kapital sovremennoj Rossii: psihologicheskij analiz [So- cial capital in contemporary Russia: psychological analysis]. *Herald of Sholokhov Mos- cow State University for Humanities. Pedagogy and psychology*, no 3, 68–82.



Fukuyama, F. (2004). *Doverie: social'nye dobrodeteli i put' k процветанию* [Trust: the social virtues and the creation of prosperity] Moscow: AST; Ermak.

Chuvashov, S.V. (2016). Vzaimosvyaz' social'no-psihologicheskogo kapitala, modelej ehkonomicheskogo povedeniya i sub»ektivnogo blagopoluchiya [Interrelation between socio-psychological capital, models of economic development and subject well-being]. *Vestnik po pedagogike i psihologii Yuzhnoj Sibiri*, no 4, 105–117.

Beugelsdijk, S., Van Schaik, T. (2005). Social capital and growth in European regions: an empirical test. *European Journal of Political Economy*, no 21, 301–324.

Edwards R., Franklin J., Holland J. (2003). *Families and Social Capital: Exploring the Issues*. Families & Social Capital ESRC Research Group. South Bank University 103 Borough Road London SE1 0AA. February 2003. Published by South Bank University. Available at: <http://hbanaszak.mjr.uw.edu>

Fedderke, J.W., De Kadt, R.H.J., Luiz, J. (1999). Economic Growth and Social Capital. *Theory and Society*, no 28, 709–745.

Menyashev, R. (2011). *Does Social Capital Have Economic Payoff in Russia?* Working paper WP10/2011/01. Higher School of Economics. Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics.

Paxton, P. (1999). Is Social Capital Declining in United States? A Multiple Indicator Assessment. *The American Journal of Sociology*, no 1, 88–127.

Putnam R., Helliwell, J. (1995). Economic Growth and Social Capital in Italy. *Economic Journal*, no 21(3), 295–307.

Torsvik, G. (2000). Social capital and economic development. *Rationality & Society*, 12(4), 451–476.

Woolcock, M. (1998). Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, no 27(2), 151–208.

Zak, P. Knack, S. (2001). Trust and Growth. *Economic Journal*, no 111, 295–321.