

*Terra Economicus*, 2023, 21(4): 91–105

DOI: 10.18522/2073-6606-2023-21-4-91-105

## Социальный капитал российского общества: год в условиях специальной военной операции

Каравай Анастасия Вадимовна

Институт социологии ФНИСЦ РАН, Москва, Россия, e-mail: karavayav@yandex.ru

**Цитирование:** Каравай А.В. (2023). Социальный капитал российского общества: год в условиях специальной военной операции. *Terra Economicus* 21(4), 91–105. DOI: 10.18522/2073-6606-2023-21-4-91-105

В статье на данных общероссийского опроса ИС ФНИСЦ РАН 2023 г. показано, что в повседневные практики общения россиян все чаще входят межгрупповые социальные контакты, и это положительно сказывается на состоянии различных компонентов социального капитала. Продемонстрировано также, что в стране пока еще сохраняется высокий уровень внутригруппового доверия, однако за период пандемии COVID-19 и СВО на Украине этот показатель заметно снизился. Тем не менее высокий уровень межличностного доверия и межгрупповых взаимодействий положительно сказывается на развитости социальных сетей, от которых абсолютное большинство россиян ожидает помощи. Граждане, со своей стороны, в основном готовы предоставлять помощь членам своих сетей хотя бы в хозяйственно-бытовой форме. Эта готовность к помощи в большинстве случаев конвертируется в реальную помощь. Продемонстрировано также, что структура самих социальных сетей россиян асимметрична – их «ресурсную базу» составляет в основном небольшая группа высокоресурсных доноров, которых меньше, чем реципиентов помощи. Именно доноры являются ключевыми «узлами» социальных сетей и обеспечивают в них ресурсообмен, одновременно являясь и основными бенефициарами значимых видов помощи. Показано также, что за период СВО на Украине ресурсный потенциал социальных сетей россиян заметно уменьшился, в них стало меньше доноров. В итоге, несмотря на развитый социальный капитал россиян, выраженный в высоком уровне межличностного и межгруппового доверия, а также в разветвленности социальных сетей, многие члены этих сетей могут столкнуться в перспективе с нехваткой поддержки с их стороны и, как следствие, с разочарованием и потерей доверия к своему окружению. Первые признаки такого развития событий уже прослеживаются.

**Ключевые слова:** социальный капитал; доверие; модели общения; социальные сети; ресурс социальных сетей

**Финансирование:** Статья подготовлена в рамках проекта РНФ № 20–18–00505 «Влияние нематериальных факторов на консолидацию российского общества в условиях новых социокультурных вызовов и угроз»

# The social capital of Russian society: A year under a special military operation

Anastasia V. Karavay

Institute of Sociology of FCTAS RAS, Moscow, Russia, e-mail: karavayav@yandex.ru

**Citation:** Karavay A.V. (2023). The social capital of Russian society: A year under a special military operation. *Terra Economicus* 21(4), 91–105 (in Russian). DOI: 10.18522/2073-6606-2023-21-4-91-105

*In the article, based on the data of the all-Russian survey of the Institute of Sociology of the Federal Research Center of the Russian Academy of Sciences in 2023, it is shown that the everyday communication practices of Russians increasingly include intergroup social contacts, and this has a positive effect on the state of various components of social capital. It has also been demonstrated that a high level of intra-group trust is still maintained in the country, however, during the COVID-19 pandemic and it's in Ukraine, this indicator has significantly decreased. Nevertheless, a high level of interpersonal trust and intergroup interactions have a positive effect on the development of social networks, from which most Russians expect help. For their part, they are basically also ready to help members of their networks, at least in a household form. This willingness to help in most cases is converted into real help. It is also demonstrated that the structure of the Russians' social networks themselves is asymmetric – their "esource base" consists mainly of a small group of high-resource donors, which are fewer than recipients of aid. It is donors who are the key "nodes" of social networks and provide resource exchange in them, while at the same time being the main beneficiaries of significant types of assistance in them. It is also shown that over the period of special military operation in Ukraine, the resource potential of Russians' social networks has noticeably decreased, there are fewer donors in them. As a result, despite the developed social capital of Russians, expressed in a high level of interpersonal and intergroup trust, as well as in the branching of their social networks, many members of these networks may face a lack of support from them in the future, and, as a result, disappointment, and loss of trust in their environment. The first signs of such a development are already being traced.*

**Keywords:** social capital; trust; communication models; social networks; social networks resource

**Funding:** The article was supported by the Russian Science Foundation project № 20-18-00505 "The influence of intangible factors on the consolidation of Russian society in the context of new socio-cultural challenges and threats"

**JEL codes:** E24, E25, Z13

## Введение

Значение социального капитала обычно оценивается индивидами через наличие в окружении людей, позволяющих решить с их помощью какие-то жизненные проблемы. С точки зрения населения, особенно актуальным наличие таких связей становится в сложные периоды жизни. Так, в 1990-е гг. многие россияне трудоустроивались за счет знакомств (Козырева, 2011), в период пандемии коронавирусной инфекции многие получали помощь благодаря социальным связям, расцвело волонтерство (Каравай, 2021).

Для государства выгоды от разветвленных социальных связей выражаются не только в формировании гражданского общества. Разветвленность этих связей указывает на высокий уровень межличностного, межгруппового и институционального доверия в обществе, что положительно сказывается на экономическом росте, поскольку снижает уровень транзакционных издержек при взаимодействии экономических агентов.

Начавшаяся в 2022 г. специальная военная операция повлекла за собой цепь событий, которые сильно повлияли на российское общество. Помимо экономического шока, связанного с введением санкций, ударивших по многим отраслям экономики, и сокращением доходов государственного бюджета, свою роль сыграла и частичная мобилизация, в ходе которой была призвана или из-за страха перед которой эмигрировала часть мужчин призывного, а значит, и трудоспособного возраста. Другими словами, с масштабной перестройкой столкнулись многие отрасли экономики, а также рынок труда. Но еще одним важным последствием СВО стало неоднозначное отношение населения к происходящим событиям. Разнообразие мнений и вызванные им изменения в духовной атмосфере не могли не сказаться на доверии россиян друг к другу и к различным политическим и социальным институтам. Снижение доверия на всех уровнях социального взаимодействия и ухудшение ресурсного потенциала социальных сетей могут угрожать консолидации российского общества. В этом контексте становится очевидной значимость и актуальность изучения социального капитала, который выступает многомерным нематериальным фактором, не просто влияющим на повседневные практики общения россиян, но и служащим своего рода маркером их сплоченности.

### Теоретическая и эмпирическая основа исследования

Несмотря на то, что влияние межличностных и межгрупповых взаимоотношений на успешность (в первую очередь экономическую) развития общества давно привлекало внимание ученых, единое определение социального капитала до сих пор отсутствует. В работе Элеоноры Лолло (Lollo, 2012) приводится почти 50 различных определений социального капитала, которые автор нашла в исследованиях с 1916 по 2011 г. В настоящий момент, спустя более 10 лет после выхода этой работы, таких определений стало еще больше. Добавим, что социальный капитал анализируют и как индивидуальный ресурс, и как ресурс общностей, групп, организаций и даже общества в целом (Siisiainen, 2003). Последний подход обычно связывают с именем Р. Патнэма, утверждавшего, что групповая сплоченность и высокий уровень доверия в обществе способствуют достижению общих целей и являются факторами экономического роста, поскольку в таких условиях снижается уровень транзакционных издержек между экономическими агентами (Putnam, 1995; Fukuyama, 2001 и др.). В рамках этого подхода выделяют две формы социального капитала: объединяющую (*bridging, inclusive*) и разделяющую (*bonding, exclusive*). Первая форма отвечает за межгрупповое взаимодействие в обществе, вторая усиливает внутргрупповые взаимосвязи в противовес взаимодействию в обществе в целом. Считается, что слабые межгрупповые связи при сильных внутргрупповых приводят к дефрагментации сообщества и негативно сказываются на его жизнедеятельности.

Согласно другому подходу, социальный капитал рассматривается как совокупность ресурсов, доступных индивиду через его социальные связи (Бурдые, 2002; Коулман, 2001; Грановеттер, 2009 и др.). Выделяют формальный и неформальный социальный капитал, в зависимости от степени официальности и регламентированности межличностных взаимоотношений акторов. Также различают сильные и слабые связи внутри сетей: к сильным связям относят родственные и дружеские, а к слабым – все остальные (Грановеттер, 2009). Механизмы функционирования социальных сетей, по версии Дж. Коулмана, предполагают, что люди, оказывая друг другу помощь (не всегда равноценную, если оценивать ее в деньгах), создают «доверительные расписки», т.е. непогашенные обязательства, которые со временем погашают (Коулман, 2001). Такой подход предполагает определенный уровень доверия между участниками сетей. Из-за неравномерного распределения монетарных и немонетарных ресурсов в различных социальных группах и склонности индивидов к общению с похожими на них людьми ресурсы в социальных сетях также распределены неравномерно (Lin, 2000).

Таким образом, социальные сети являются структурированной основой социального капитала индивидов (Радаев, 2002), и возможность получения различных видов помощи свидетельствует о ресурсном потенциале этих сетей. Некоторые научные исследования показывают, что основу ресурсообмена в социальных сетях россиян составляет небольшое число высокоресурсных доноров, и они же являются основными бенефициарами наиболее дефицитных видов помощи (Каравай, 2021).

Операционализация социального капитала – еще одна проблема, с которой сталкиваются исследователи. Из-за разнообразия трактовок сущности и форм социального капитала существует ряд способов его оценки. Исследователи, применяющие первый из описанных выше подходов, обычно рассма-

тривают уровень доверия в обществе как фактор экономического развития (Glaeser et al., 2002). Другие изучают степень участия населения во всякого рода общественных организациях, в том числе политических, также влияющих на общую ситуацию в социуме. Те, кто рассматривает социальный капитал как ресурс различных видов социальных сетей, в которые включен индивид, анализируют прежде всего ресурсный потенциал окружения индивида. В качестве индикаторов при этом рассматривают количество контактов и/или социально-экономическое положение лиц, входящих в ближайшее окружение (Savage et al., 2013 и др.), а также конкретные виды помощи, которую индивиды могут получить от своих контрагентов по сетям (Авраамова, Логинов, 2002; Тихонова, 2004).

Учитывая многообразие трактовок термина «социальный капитал» в данном исследовании, чтобы избежать путаницы, говоря о потенциальной помощи, которую рядовой представитель массовых слоев населения может получить от своего окружения, мы использовали более конкретное понятие – «ресурс социальных сетей». Потенциал социальной сети мы оценивали с учетом количества и качества доступных для индивида видов помощи от других участников этой сети. Эмпирической основой исследования стали данные опроса, проведенного Институтом социологии ФНИСЦ РАН весной 2023 г. (N = 2000). В нижеследующих разделах мы приводим результаты опроса.

### Модели общения россиян

Большинство россиян при решении важных для них вопросов ориентируются на интересы своего ближайшего окружения: 60,6% руководствуются интересами семьи, 26,4% – своими собственными, 4,4% – интересами коллектива или социальной группы, к которой себя относят, и лишь 8,6% – государства. Эти установки значимо зависят от пола и возраста индивидов, а также от их места жительства. Например, женщины более альтруистичны по сравнению с мужчинами, а по мере взросления индивидуалистические установки обычно сменяются приоритетностью интересов семьи. Но даже с учетом половозрастной специфики доля действующих в интересах семьи не опускается ниже половины в любой из выделенных групп.

Установки в отношении приоритетности тех или иных интересов коррелируют с широтой круга общения индивидов. Хотя, как показано в табл. 1, наиболее часто в свободное время россияне общаются с родственниками, друзьями, коллегами и соседями (все эти категории входят в круг общения свыше половины их), значимые различия в круге повседневного общения у групп, ориентированных на индивидуальные, коллективные или общественные интересы, все равно существуют. Те, кто преследует в первую очередь свои интересы, реже остальных общаются с соседями, родственниками и коллегами, заметно чаще в свободное время взаимодействуя только с семьей либо проводя его в одиночестве. Те же, кто в решении значимых для себя вопросов ориентируется прежде всего на интересы государства, реже, чем россияне в среднем, общаются с родственниками и друзьями, но чаще – с людьми, разделяющими их взгляды и увлечения, а также с соседями.

На основании имеющихся данных с помощью факторного анализа<sup>1</sup> нами были выделены три модели общения. Первая – это традиционалистская модель, когда индивиды общаются только внутри семьи и/или с родственниками и соседями (12,2%). Вторая модель – современная, она распространена шире всех остальных. К бытовым каждодневным контактам в ней добавляется общение с друзьями и коллегами (57,0%). Ее также можно назвать урбанистической. Третья модель – молодежная, когда в круг повседневного общения попадают совершенно посторонние люди, близкие по интересам и/или особенностям досуга (30,2%). Есть те, кто не общается ни с кем в принципе, но их доля очень мала (0,7%), что позволяет исключить из рассмотрения эту группу в ходе дальнейшего анализа.

Склонность к той или иной модели общения зависит от многих факторов: этапа жизненного цикла, типа поселения по месту проживания, уровня образования, состояния здоровья и т.п. Среди приверженцев традиционалистской модели общения чаще встречаются представители старших возрастных когорт, жители сельской местности и лица без профессионального образования (табл. 2). Молодежная модель сравнительно чаще характеризует младшие и средние возрастные когорты и лиц с высшим образованием. Свыше трети ее приверженцев проживают в небольших городах, а не в центрах субъектов РФ – очевидно, в больших городах с их атомизацией жизни и постоянной нехваткой времени сложнее выстраивать отношения с теми, с кем не видишься практически ежедневно на постоянной основе.

<sup>1</sup> Метод главных компонент, вращение варимакс с нормализацией Кайзера, объясненная дисперсия 63,4%.

Таблица 1

**Круг общения россиян в зависимости от приоритетности интересов, которыми они руководствуются в своих действиях, 2023 г., %**

С кем, помимо семьи, общаются в свободное время	Чьими интересами руководствуются при решении серьезных вопросов, решая, как поступить				По массиву в целом
	Государства	Коллектива	Семьи	Своими	
Родственники	80,1	86,7	87,2	78,4	84,3
Друзья и старые приятели	71,9	85,6	78,4	73,8	77,0
Коллеги по работе (в том числе бывшей)	61,4	76,7	60,5	52,8	59,3
Соседи	65,5	53,3	57,9	46,5	55,4
Люди, с которыми вместе ходят в спортклуб, на занятия, в кружки и т.д.	19,9	15,6	13,0	13,5	13,8
Собеседники в Интернете: на форумах, в блогах, на тематических сайтах	12,9	14,4	10,6	13,5	11,7
Люди, с которыми обычно развлекаются в компании, ходят на дискотеки и т.д.	13,5	11,1	8,8	15,2	11,0
Единомысленники, разделяющие религиозные или философские взгляды	14,6	10,0	8,9	8,0	9,2
Ни с кем не общаются, кроме членов своей семьи	2,9	1,1	3,5	5,1	3,8
Вообще ни с кем не общаются	0,0	0,0	0,1	2,3	0,7

Источник: данные Института социологии ФНИСЦ РАН

Таблица 2

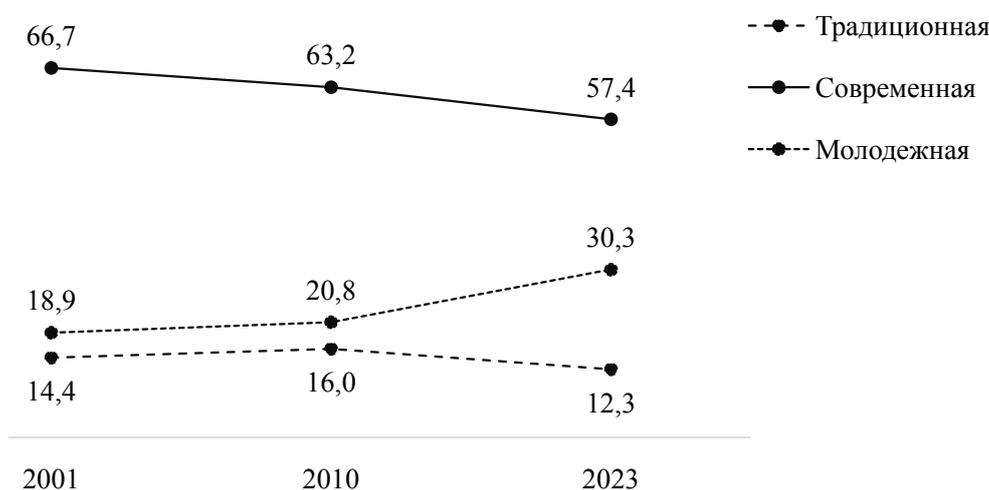
**Возрастная, поселенческая и образовательная структура россиян с разными моделями общения, 2023 г., %**

Группы	Модели общения			По массиву в целом
	Традиционалистская	Современная	Молодежная	
Возраст				
До 30 лет	4,5	11,7	27,5	15,6
31–40 лет	20,1	21,8	23,2	22,0
41–50 лет	26,6	24,3	21,1	23,6
51–60 лет	13,5	20,1	13,8	17,4
61 год и старше	35,3	22,1	14,4	21,4
Тип поселения				
Москва и Санкт-Петербург	9,4	14,0	11,0	12,6
Центры субъектов РФ	22,5	29,3	26,2	27,5
Прочие города	29,5	25,5	35,2	28,9
ПГТ	3,7	5,8	2,7	4,6
Села	34,9	25,4	24,9	26,4
Уровень образования				
Высшее	31,1	33,9	38,5	35,0
Среднее специальное или незаконченное высшее	44,3	49,6	45,8	47,8
Без профессионального образования	24,6	16,5	15,8	17,3

Источник: данные Института социологии ФНИСЦ РАН, расчеты автора

Выявленные нами модели общения позволяют оценить степень фрагментированности российского общества с учетом теоретической основы, описанной в предыдущем пункте статьи. В теории разделяющий социальный капитал формируется в сетях близких контактов – семья, родственники, соседи. Исходя из этой логики, разделяющий социальный капитал (внутригрупповые связи) распространен в российском обществе практически повсеместно – ежедневные контакты с семьей, родственниками, соседями и друзьями поддерживают 94,3% россиян. Динамика этого показателя свидетельствует о том, что такая ситуация продолжается долгое время: в 2001 г. в сети внутригруппового взаимодействия были включены 92,8% населения, в 2010 г. – 93,8%. То есть уровень разъединяющего социального капитала в российском обществе традиционно высок. Что же касается объединяющего социального капитала, т.е. сетей межгрупповых взаимодействий, связанных с современной и молодежной моделями общения, то только около трети (31,7%) россиян не поддерживали такого рода контакты в 2023 г., в 2010 г. таких было 42,7%, а в 2001 г. – 32,1%.

Полученные нами модели общения отражают баланс формирования объединяющей и разделяющей форм социального капитала в российском обществе. Как показано на рис. 1, молодежная модель общения, предполагающая наращивание межгрупповых связей и представленная хотя и с разной частотой во всех возрастных группах (табл. 2), получила в третьем десятилетии XXI в. большее распространение, чем в начале 2000-х гг. Это свидетельствует о росте сплоченности общества, сравнительно низких рисках его фрагментации и должно соответствовать высокому уровню доверия при межличностном взаимодействии.



**Рис. 1.** Динамика распространенности среди россиян различных моделей общения, 2001–2023 гг., %

*Источник:* данные Института социологии ФНИСЦ РАН, расчеты автора

Наш вывод подтверждается и тем, что на микроуровне межличностное доверие среди населения довольно высоко – полностью доверяют хотя бы кому-то из своего окружения 87,2% россиян, а доля тех, кто не доверяет никому в своем окружении, не превышает статистической погрешности. Такое положение вещей сохраняется на протяжении последних трех лет, однако некоторые негативные изменения в этой области прослеживаются. В табл. 3 показано, что, несмотря на высокие показатели доверия ближайшему окружению, его уровень заметно сократился по сравнению с 2021 г. Это может быть следствием накопления разногласий, связанных с проведением СВО, а также обманутых ожиданий на получение от своего окружения помощи, к чему мы еще вернемся ниже.

Как свидетельствуют данные табл. 3, сейчас большинство россиян полностью доверяют уже только членам семьи и родственникам, хотя и к ним под влиянием внешних шоков последних лет доверие упало. Сильно пострадало и доверие друзьям, а также соседям и коллегам по работе. Однако и по отношению к ним безусловное недоверие распространено мало. В меньшей степени

россияне склонны доверять представителям тех групп, которые не входят в их круг повседневного общения, хотя это зависит и от моделей их общения. Так, при традиционалистской модели общения совсем немногие склонны полностью доверять коллегам и друзьям, в то время как при двух других моделях круг доверия по большей части гораздо шире (табл. 4). Учитывая динамику распространенности рассматриваемых моделей, можно утверждать, что общество дезинтегрируется под влиянием новых вызовов и угроз, если говорить о прежних интеграторах, однако при этом меняется тип межличностных связей, распространяются новые модели общения, имеющие потенциал интеграции за счет иных оснований. Это и объясняет рост уровня объединяющего социального капитала, что в итоге положительно сказывается на консолидации общества даже на фоне снижения доверия к членам своего ближайшего окружения.

Таблица 3

**Динамика распределения ответов на вопрос «Насколько Вы доверяете своему ближайшему окружению?» за последние три года, 2021–2023 гг., %<sup>2</sup>**

Окружение	Полностью доверяют			Не доверяют		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Члены семьи	90,9	87,8	83,6	0,4	0,8	1,1
Родственники	69,0	61,9	58,3	2,0	3,4	3,1
Друзья	56,0	49,1	44,6	3,1	5,4	4,1
Коллеги по работе	18,4	18,2	13,9	12,9	15,6	14,3
Соседи	17,9	14,2	14,8	25,1	28,7	23,0

Источник: данные Института социологии ФНИСЦ РАН

Таблица 4

**Уровень межличностного доверия в группах россиян с разными моделями общения, 2023 г., %**

Полностью доверяют	Модели общения			По массиву в целом
	Традиционалистская	Современная	Молодежная	
Членам семьи	84,8	84,3	82,8	83,9
Родственникам	60,2	57,4	59,9	58,5
Соседям	12,7	14,4	16,6	14,8
Друзьям	17,6	48,8	48,4	44,8
Коллегам <sup>3</sup>	7,2	16,8	20,7	17,1
<i>Справочно: хотя бы частично доверяют кому-то</i>	57,4	73,5	74,8	71,9

Источник: данные Института социологии ФНИСЦ РАН, расчеты автора

### Структура социальных сетей россиян

Согласно данным опроса 2023 г., 92,9% россиян рассчитывали получить и 85,7% готовы были предоставить хотя бы один из наиболее востребованных видов взаимопомощи (табл. 5). Самые распространенные из них были те, что позволяли решить повседневные бытовые и/или финансовые проблемы – хозяйственно-бытовая помощь, мелкие займы «до получки» или помощь в поиске разовых заработков. Однако самыми полезными являются те виды помощи, которые открывают новые жизненные возможности: хорошее рабочее место, качественная медицинская помощь, решение важных проблем напрямую через должностных лиц и т.п. Такие виды помощи

<sup>2</sup> В таблице не приведено распределение варианта ответа «доверяю частично».

<sup>3</sup> Доля от занятого населения.

были распространены в сетях гораздо реже. Так, если хозяйственно-бытовую помощь в 2023 г. готовы были оказать 70,4%, а получить ее хотели бы 57,4%, то рассчитывать на возможность получить хорошее рабочее место с помощью своих социальных сетей могли 12,1%, а предоставить такую возможность были готовы лишь 3,2%.

За прошедший год ресурсный потенциал сетевых доноров существенно истощился: почти по каждому из видов наиболее востребованных форм поддержки стало в два раза меньше тех, кто был бы готов ее предоставлять, а доля тех, кто не мог или не хотел оказать никакой помощи, даже минимальной хозяйственно-бытовой, увеличилась более чем в два раза. Помимо этого, за последний год увеличился разрыв в количестве тех, кто ожидает помощи (реципиенты), и тех, кто ее готов предоставить (доноры). То есть ожидания и надежды индивидов на получение помощи от окружения и раньше были нередко нереальными, а в 2023 г. еще больше россиян могли бы испытать разочарование в попытках привлечь ресурсы от своего окружения. Обманутые ожидания могли стать одной из причин сокращения числа граждан, доверяющих своему ближайшему окружению, и могут и далее негативно влиять на уровень межличностного доверия в сетях и на социально-психологическое состояние россиян. Причиной такой негативной динамики, безусловно, стала стагнация материального положения россиян на фоне роста неопределенности будущего и обострившиеся мировоззренческие различия. Однако население пока не в состоянии адекватно оценить изменившиеся возможности своих социальных сетей, поэтому доля ожидающих получить помощь практически не изменилась, в то время как потенциал готовности предоставлять помощь, т.е. объем ресурсов в сетях, напротив, сократился очень значительно.

Таблица 5

**Динамика распределения ответов на вопрос «Могли бы Вы в случае необходимости получить от своего ближайшего окружения или оказать его членам следующие виды помощи?», 2021–2023 гг., %**

Виды помощи	Могли бы получить помощь			Готовы оказать такую помощь		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Поступление в хороший вуз	5,8	6,1	4,2	3,0	3,5	1,7
Продвижение по карьерной лестнице	6,6	7,0	5,3	2,0	3,0	1,6
Решение жилищной проблемы	6,3	8,7	6,3	4,0	4,5	2,1
Устройство детей в хорошую школу	7,9	9,2	6,7	4,0	6,6	2,7
Содействие в доступе к должностным лицам, способным помочь в решении их проблем	9,8	8,5	8,6	8,0	7,2	4,7
Устройство на хорошую работу	10,5	11,2	12,1	4,0	5,4	3,2
Возможность взять в долг свыше 100 тыс. руб.	13,0	11,7	12,7	5,0	5,5	5,4
Обращение к хорошим врачам или устройство в хорошую больницу	23,1	22,0	20,4	9,0	9,3	6,4
Поиск приработков	24,5	27,6	18,6	14,0	17,3	9,0
Возможность взять в долг до 100 тыс. руб.	52,8	41,0	45,1	33,0	23,2	22,9
Хозяйственно-бытовая помощь (ХБП)	–	65,0	57,4	–	78,4	70,4
Не имеют таких знакомых / не могут оказать никакой помощи	–	3,1	7,1	–	6,2	14,3
Не имеют таких знакомых / не могут оказать никакой помощи, за исключением ХБП	18,6	30,8	30,8	41,0	54,2	60,9

Источник: данные Института социологии ФНИСЦ РАН

Рассмотрим теперь, как потенциальная помощь сетей конвертировалась в реальную. Стоит отметить, что степень этой конвертации сравнительно высока. Если сравнивать данные табл. 5 и 6, то очевидно, что в 2022 г. 96,9% россиян ожидали, что могут получить от своего окружения те или иные виды помощи, включая хозяйственно-бытовую, а в 2023 г. 81,1% отмечали, что получили

требуемую помощь от своих социальных сетей, т.е. в реальную помощь за год конвертировалось более 80,0% потенциальной. В основном это, конечно, хозяйственно-бытовые формы поддержки, однако даже если исключить их из рассмотрения, то показатель конвертации составит две трети, что также сравнительно много. Таким образом, социальные сети являются значимым способом привлечения дополнительных ресурсов, и для тех, кто в такой ресурсообмен не включен, жизненные возможности значительно сужаются. С этой точки зрения сокращение ресурсного потенциала сетей можно назвать маркером ухудшения положения россиян, поскольку количество доноров, способных оказывать значимые формы поддержки, в сетях сократилось, а потенциал оставшихся значительно уменьшился.

Таблица 6

**Динамика распределения ответов на вопрос «Вы сами получали от своего ближайшего окружения или оказывали его представителям такого рода помощь за последние 12 месяцев?», 2021–2023 гг., %**

Виды помощи	Получили		Оказывали	
	2021	2023	2021	2023
Поступление в хороший вуз	2,9	2,7	2,1	1,2
Продвижение по карьерной лестнице	2,6	2,7	2,0	1,1
Решение жилищной проблемы	3,9	4,3	2,6	1,7
Устройство детей в хорошую школу	3,1	3,4	2,1	1,8
Содействие в доступе к должностным лицам, способным помочь в решении личных проблем	4,2	5,8	3,7	4,1
Устройство на хорошую работу	3,6	4,9	3,4	2,6
Возможность взять/предоставить в долг свыше 100 тыс. руб.	3,6	3,9	3,5	2,4
Обращение к хорошим врачам или устройство в хорошую больницу	13,0	12,7	6,2	6,0
Поиск приработков	17,5	14,9	9,9	7,6
Возможность взять/предоставить в долг до 100 тыс. руб.	23,6	19,0	21,3	14,5
Хозяйственно-бытовая помощь (ХБП)	–	50,9	–	62,0
Не имеют таких знакомых / не могут оказать никакой помощи	–	18,9	–	22,9
Не имеют таких знакомых / не могут оказать никакой помощи, за исключением ХБП	33,1	53,8	40,2	70,2

Источник: данные Института социологии ФНИСЦ РАН

Оценить динамику ресурсного потенциала социальных сетей россиян позволяет построение специального индекса. Если суммировать между собой все виды значимой поддержки (в их число мы не включали хозяйственно-бытовую помощь), которую потенциально ожидают получить или готовы оказать индивиды, то мы получим две шкалы «Донорство» и «Реципиентство».

Пересечение этих двух шкал образует поле, на котором с помощью процедуры двухэтапного кластерного анализа можно выделить пять групп, составляющих структуру социальных сетей. Первая группа – та часть населения (26,9%), у которой нет доступа к значимым формам взаимопомощи, они в принципе исключены из такого ресурсообмена, т.е. фактически и не ожидают, и не готовы оказывать значимые формы поддержки. При этом они не исключены из сетей полностью, так как могут участвовать в предоставлении/получении хозяйственно-бытовой помощи. Вторая группа – «чистые» реципиенты (33,7%), т.е. те, кто тоже не готов предоставлять значимые ресурсы в свои социальные сети, но при этом все-таки рассчитывает на значимые

формы помощи от своего окружения. Среди «чистых» реципиентов высока и доля тех, кто готов помогать в хозяйственно-бытовом плане (78,4% против 74,3% в первой группе и 70,4% среди населения в целом). Такая готовность прийти на помощь в быту своим контрагентам по сетям в двух «недонорских» группах свидетельствует о высоком уровне взаимовыручки в российском обществе, включая самые низкоресурсные слои населения.

Оставшиеся три группы объединяют доноров с различным потенциалом предоставляемой помощи: низкоресурсные (27,8%) могут предоставить только какой-то один вид значимой помощи, чаще всего – это небольшие (до 100 тыс. руб.) займы; среднересурсные доноры (9,3%) могут предоставить 2-3 вида такой помощи, а высокоресурсные доноры (2,3%) фактически готовы оказывать весь спектр дефицитных видов поддержки. Положение в структуре социальных сетей статистически значимо взаимосвязано с одной из практикуемых моделей общения, о которых говорилось выше. В частности, доноры составляют половину группы с молодежной моделью общения.

Данные показывают, что чаще остальных не включены в обмен значимыми ресурсами лица старше 45 лет, проживающие в сельской местности и вне столиц субъектов РФ, преимущественно без высшего образования и занимающиеся физическим или низкоквалифицированным и рутинным нефизическим трудом (табл. 7). Другими словами, доступ к ресурсообмену зависит как от образа жизни, связанного с этапом жизненного цикла и особенностями места жительства, так и от места индивида в социальной структуре. Помимо этого, прослеживается практически линейная взаимосвязь между степенью включенности россиян в социальные сети и уровнем их среднедушевых доходов. Только у 22,7% не включенных в обмен значимыми ресурсами россиян среднедушевые доходы превышали 1,25 медиан доходного распределения в населенных пунктах соответствующего типа. Среди «чистых» реципиентов таких было 36,6%, среди низкоресурсных доноров – 45,8%, среднересурсных доноров – 55,8%, высокоресурсных доноров – 56,6% (при 37,6% по массиву в целом). Примечательно, что за прошедший год среднедушевые доходы не включенных в ресурсообмен и «чистых» реципиентов заметно увеличились, что, видимо, обусловлено активизацией поддержки государством низкодходных групп. Однако это не привело к изменению их места в структуре социальных сетей.

Таким образом, доступ к ресурсообмену в социальных сетях чаще получают представители высокодоходных слоев, и они же получают и максимальную пользу от этих сетей, поскольку высокоресурсным донорам чаще доступен также весь спектр нематериальных ресурсов сетей. Возможно, по этой причине большинство россиян невысоко оценивают уровень взаимовыручки в обществе – ведь реальные возможности их сетей не оправдывают их ожиданий. Однако это результат именно завышенных и неадекватных ожиданий, а не отсутствия готовности помочь, поскольку реальная помощь сетей распространена сейчас в российском обществе очень широко, даже несмотря на то, что за прошедший год доля потенциальных высокоресурсных доноров в этих сетях значительно сократилась: с 9,09% в 2022 г. до 2,3% в 2023 г. При этом доля других групп в структуре социальных сетей изменилась не столь значительно. Исключение также составляют «чистые» реципиенты – их доля увеличилась с 26,6% до 33,7%. Другими словами, в общественном сознании еще не отразилось существенное сокращение ресурсов, циркулирующих в сетях социального взаимодействия. Более того, число ожидающих потенциальной помощи, но не способных предложить своим сетям какие-то собственные ресурсы, значительно выросло.

Несмотря на то что социальные сети представителей массовых слоев населения сейчас способствуют углублению немонетарных неравенств в России (Каравай, 2021), ресурсный потенциал доноров сократился очень существенно, и не только за счет уменьшения их количества, но и за счет снижения качества потенциальной помощи от них. Как показано на рис. 2, в системе координат количества потенциально получаемых и предоставляемых видов помощи за прошедший год значительно изменилось лишь положение высокоресурсных доноров – их не только стало меньше, но в их числе остались только самые высокоресурсные россияне.

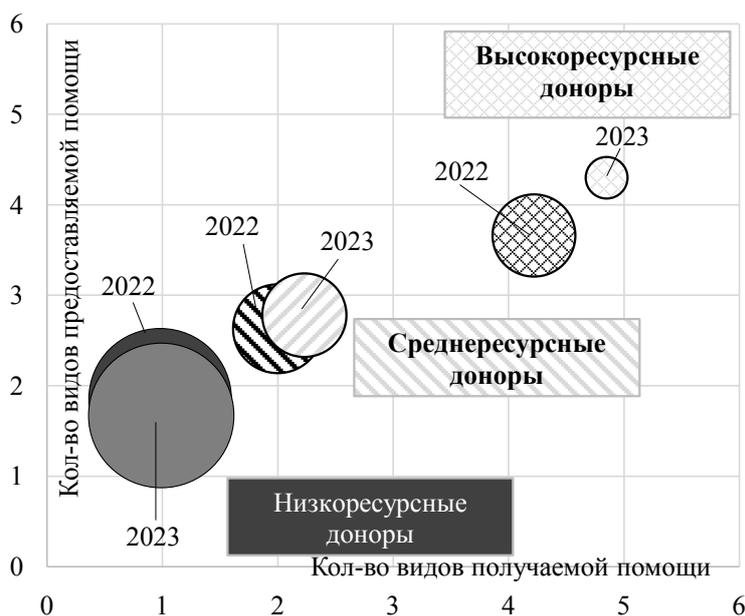
Таблица 7

**Социально-экономические характеристики групп с разным местом  
в структуре социальных сетей, 2023 г., %<sup>4</sup>**

Показатели	Не включены в ресурсо- обмен	«Чистые» реципиенты	Доноры			По мас- сиву в целом
			Низко- ресурс- ные	Средне- ресурс- ные	Высоко- ресурс- ные	
<i>Возраст, лет</i>						
До 30	12,6	16,4	16,0	15,1	30,4	15,5
31–40	18,6	22,1	24,3	23,7	32,6	22,2
41–50	21,7	26,2	22,2	26,3	15,2	23,7
51–60	16,7	16,7	16,4	24,7	13,0	17,3
61 и старше	30,3	18,5	21,1	10,2	8,7	21,4
<i>Тип поселения</i>						
Москва и Санкт-Петербург	13,0	10,2	15,1	11,3	17,4	12,6
Центры субъектов РФ	22,3	30,7	23,2	40,9	39,1	27,5
Прочие города	27,0	26,5	34,4	28,5	23,9	29,0
Села и ПГТ	37,7	32,6	27,2	19,3	19,6	31,0
<i>Образование</i>						
Без профессионального образования	21,4	19,3	13,5	12,4	8,7	17,3
Среднее специальное или незаконченное высшее	47,0	51,4	46,3	37,6	52,2	47,6
Высшее	31,6	29,3	40,2	50,0	39,1	35,1
<i>Профессиональный статус</i>						
Предприниматели и самозанятые	5,1	2,4	6,4	14,0	8,4	5,6
Руководители разного уровня	3,5	2,4	7,2	8,7	11,1	5,0
Специалисты на должностях, предполагающих высшее образование	23,2	20,7	29,9	33,3	36,1	25,9
Служащие на должностях, не требующих высшего образования	19,1	13,9	15,4	14,0	5,6	15,4
Рядовые работники торговли или сферы бытовых услуг	18,5	21,7	11,2	9,3	22,2	16,4
Рабочие	30,6	39,0	30,0	20,7	16,7	31,8

*Источник:* данные Института социологии ФНИСЦ РАН, расчеты автора

<sup>4</sup> Группа высоко-ресурсных доноров насчитывала всего 46 человек, поэтому приведенные по ней данные имеют условный характер.



**Рис. 2.** Динамика положения различных групп доноров в зависимости от количества получаемых и предоставляемых видов помощи, 2022–2023 гг., %

Источник: данные Института социологии ФНИСЦ РАН, расчеты автора

Если рассматривать конкретные виды помощи, то на примере среднересурсных доноров<sup>5</sup> можно сказать, что в основном они готовы сейчас предоставить чаще финансовые формы поддержки – мелкие и крупные займы (69,9% и 34,9% соответственно), в то время как возможность оказать помощь в поиске разовых заработков значительно сократилась (с 48,8% до 30,1%). Самое главное, что на фоне сокращения потенциала помощи в доступе к должностным лицам (с 15,6% до 13,4%) и решении жилищных проблем (с 12,8% до 9,1%) возможности среднересурсных доноров помочь в наращивании человеческого потенциала не только не уменьшились, но даже выросли, вероятно, за счет перехода в их состав части высокоресурсных доноров. Так, доля готовых оказать помощь с поступлением в хороший вуз в группе среднересурсных доноров выросла на 4,6% (с 1,9 до 6,5%), с устройством на хорошую работу – на 2% (с 11,4 до 13,4%), с продвижением по карьерной лестнице – на 4,6% (с 2,4 до 7,0%), с доступом к хорошим врачам – на 5,0% (с 25,6 до 30,6%).

Доноры, в отличие от остальных участников социальных сетей, в большей мере ощутили на себе и последствия проведения СВО на Украине – только 12,1% средне- и высокоресурсных доноров считали, что эти последствия на них не сказались (при 21,9% по всему массиву в целом) (табл. 8). Преимущественно две верхние группы доноров массово были вынуждены изменить свой привычный образ жизни из-за сокращения возможностей зарубежных поездок, исчезновения привычных товаров и усложнения их оплаты за рубежом. Эта часть населения в большей степени столкнулась с прямыми проявлениями вооруженного конфликта – с мобилизацией, потерей близких или их ранениями в ходе военных действий. Они же чаще остальных принимали участие в организации помощи участникам СВО. Такая высокая степень влияния вооруженного конфликта на повседневную жизнь доноров объясняется как их образом жизни и доходами, так и тем, что они имеют большее количество контактов и в количественном, и в качественном измерении. Неслучайно только для 5,6% средне- и высокоресурсных доноров характерна традиционалистская модель общения (при 12,2% среди населения в целом), а молодежная модель характеризует 43,0% из их числа (при 30,2% по массиву в целом). Это еще раз подтверждает, что доноры являются основой социальных сетей не только как пассивная «ресурсная база», но и как активные инициаторы обмена этими ресурсами, в том числе – и в виде безвозмездной помощи.

<sup>5</sup> По своему ресурсному потенциалу среднересурсные доноры ближе к высокоресурсным и являются более многочисленной группой по сравнению с последними, что делает их совместный анализ эвристически оправданным.

Таблица 8

## Влияние СВО на жизнь различных групп участников социальных сетей, 2023 г., %

Последствия	Не включены в ресурсообмен	«Чистые» реципиенты	Низко-ресурсные доноры	Средне- и высокоресурсные доноры	По массиву в целом
Увеличились текущие расходы	49,5	43,6	42,2	43,6	44,7
Родственники и/или друзья участвуют в СВО	38,1	43,4	40,4	42,2	41,0
Возникла угроза мобилизации их самих или их близких	33,8	43,6	38,5	48,5	40,3
Исчезли некоторые привычные импортные товары (продукты, техника, компьютерные программы...)	29,7	29,4	34,9	37,7	32,1
Ухудшилось состояние здоровья и/или психологическое состояние	25,1	22,0	20,2	19,6	22,0
В семье или среди родственников и друзей ухудшились отношения из-за разной оценки СВО	22,1	18,7	20,6	22,1	20,6
В ходе СВО погибли или получили увечья родственники и/или друзья	14,7	21,2	19,5	25,5	19,7
Сократились возможности зарубежных поездок	14,2	14,1	24,3	25,5	18,5
Начали помогать тем, кто участвует в СВО, или членам их семей	12,4	14,9	16,8	23,0	15,9
Некоторые родственники и/или друзья уехали из России	12,4	18,9	16,1	14,7	15,9
Усложнилась оплата товаров из-за рубежа и перевод денежных средств туда или оттуда	5,8	10,5	14,5	18,6	11,5
Из-за СВО ухудшилась ситуация на работе (рост нагрузки, неудобная сменность, простои)	8,4	8,6	14,5	14,2	10,9
Изменилось отношение к проводимому руководством страны курсу	8,9	8,0	10,0	13,2	9,5
Потеряли часть сбережений и/или доходов	7,1	7,5	8,2	12,7	8,3
Потеряли работу из-за ухода с российского рынка ряда зарубежных компаний	4,1	5,7	2,9	3,4	4,2
Выросла зарплата	3,0	1,0	2,5	3,4	2,2
Возникли проблемы с бизнесом (его приостановка / срыв контрактов / банкротство...)	0,5	1,0	3,4	4,4	2,0
Открыли свой бизнес	1,3	0,4	0,7	2,5	1,0
Другое	1,5	0,2	0,7	1,0	0,8
Последствия проведения СВО на Украине никак не сказались	26,9	22,5	20,5	12,1	21,9

Источник: данные Института социологии ФНИСЦ РАН, расчеты автора

Полярная по отношению к средне- и высокоресурсным донорам группа тех, кто полностью исключен из обмена значимыми видами ресурсов. Представители этой группы чаще остальных отвечали, что не ощутили на себе последствия начала СВО (26,9%). Это связано и с их низкой ресурсообеспеченностью, и с особенностями состава этой части населения (сравнительно чаще – пожилого), и с уровнем среднедушевых доходов.

## Выводы

Среди населения распространены три модели повседневного общения. Традиционалистская включает в себя только контакты с семьей и близкими родственниками. Современная (урбанистическая) характеризуется, помимо близкородственных связей, еще и общением с друзьями и коллегами. При молодежной модели общения, более половины приверженцев которой не старше 40 лет, в круг повседневных контактов входят, кроме уже перечисленных групп, также посторонние люди со схожими интересами. Пока у россиян доминирует современная модель общения, охватывающая свыше половины взрослого населения страны. Прослеживается рост популярности молодежной модели, доля сторонников которой выросла с 18,9% в 2001 г. до 30,3% в 2023 г. Другими словами, в повседневные практики общения все чаще входят межгрупповые социальные контакты, а модели общения меняются с традиционных внутригрупповых на межгрупповые, что положительно сказывается на сплоченности общества.

С точки зрения концепции социального капитала три описанные модели общения могут использоваться для оценки баланса между разделяющим (обеспечивающим внутригрупповые связи) и объединяющим (поддерживающим межгрупповые связи) социальным капиталом. И если межгрупповые связи слабы при сильных внутригрупповых, то это влечет за собой снижение уровня межгруппового доверия и повышение транзакционных издержек между акторами, что негативно сказывается на состоянии и общества, и экономики. Наш анализ показывает, что в России ситуация пока развивается в положительном русле, и доля населения, включенного в межгрупповые взаимодействия, в последние годы растет, что, в свою очередь, благотворно сказывается на сплоченности общества.

В то же время, хотя в стране все еще сохраняется высокий уровень внутригруппового доверия (свыше 80,0% россиян полностью доверяют хотя бы кому-то в своем близком окружении), в последние два года данный показатель заметно снизился. Возможно, это связано с противоречиями во взглядах на ситуацию вокруг Украины или с эффектом обманутых ожиданий в условиях сокращения возможностей получения помощи от социальных сетей. Тем не менее обозначенные противоречия пока не столь значимы, чтобы разрушить внутригрупповое доверие, хотя определенные риски снижения сплоченности общества они несут. Рост числа межгрупповых связей за счет изменения моделей общения россиян частично нивелирует эти риски.

Высокий уровень межличностного доверия в обществе сопровождается разветвленностью социальных сетей россиян. Наши данные показывают, что абсолютное большинство россиян ожидают помощи со стороны своего окружения, и значительная доля граждан готова предоставить окружающим помощь хотя бы в наиболее простой ее форме – хозяйственно-бытовой. Социальные сети являются значимым способом привлечения дополнительных ресурсов. Граждане, включенные в ресурсообмен в социальных сетях, имеют больше жизненных возможностей. В то же время социальные сети россиян обладают своей спецификой. Одной из отличительных черт является то, что доноров, предоставляющих ресурсы, гораздо меньше, чем ожидающих помощи (реципиентов). Значительная часть (около двух третей) потенциально ожидаемой значимой помощи была конвертирована в 2022 г. в реальную. Более того, даже россияне, не включенные в обмен значимыми видами ресурсов, а также не готовые эти значимые виды ресурсов предоставлять, в массе своей готовы помогать членам своих сетей в хозяйственно-бытовом плане. Это значит, что социальные сети, являющиеся структурной основой социального капитала на микро- и макроуровне, пока еще успешно «работают» на консолидацию общества, предоставляя различные виды помощи нуждающимся в них.

С момента начала СВО на Украине ресурсный потенциал социальных сетей россиян значительно уменьшился. В структуре сетей стало больше «чистых» реципиентов и меньше доноров, особенно высокоресурсных. Доноры являются не просто «ресурсной базой» социальных сетей, но и активными инициаторами обмена внутри них, «узлами» социальных сетей. Несмотря на то что средне- и высокоресурсные доноры в наибольшей степени ощутили на себе все последствия нача-

ла СВО, но они же активнее всех остальных включились в предоставление безвозмездной помощи участникам СВО. И в этой роли средне- и высокоресурсные доноры выступали уже активными представителями гражданского общества и демонстрировали его социальный капитал.

Причины негативных изменений в структуре социальных сетей представителей массовых слоев населения связаны прежде всего с тем, что с ростом неопределенности будущего россиянам приходится пересматривать свои возможности помощи окружающим, а разногласия из-за СВО повлияли на желание предоставлять такую помощь части своего окружения. Указанные изменения в сетях несут в себе серьезные риски для консолидации общества: в перспективе многие участники сетей могут столкнуться с неполучением ожидаемой помощи и, как следствие, разочароваться и утратить доверие к окружению.

## Литература / References

- Авраамова Е.М., Логинов Д.М. (2002). Социально-экономическая адаптация: ресурсы и возможности. *Общественные науки и современность* **5**, 24–34. [Avraamova, E., Loginov, D. (2002). Socio-economic adaptation: Resources and opportunities. *Social Sciences and Contemporary World Journal* **5**, 24–34 (in Russian)].
- Бурдьё П. (2002). Формы капитала. *Экономическая социология* **3**(5), 60–74. [Bourdieu, P. (2002). The forms of capital. *Economic Sociology* **3**(5), 60–74 (in Russian)].
- Грановеттер М. (2009). Сила слабых связей. *Экономическая социология* **10**(4), 31–50. [Granovetter, M. (2009). The strength of weak ties. *Economic Sociology* **10**(4), 31–50 (in Russian)].
- Каравай А.В. (2021). Социальные сети в современной России: масштабы, структура и механизмы функционирования. *Социологическая наука и социальная практика* **9**(36), 42–60. [Karavay, A. (2021). Social networks in modern Russia: Scale, structure, and functioning mechanisms. *Sociological Science and Sociologic Practice* **9**(36), 42–60 (in Russian)].
- Козырева П.М. (2011). Социальная адаптация населения России в постсоветский период. *Социологические исследования* **6**, 24–36. [Kozyreva, P. (2011). Russian's social adaptation in the post period. *Sociological Studies* **6**, 24–36 (in Russian)].
- Коулман Дж. (2001). Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность* **3**, 121–139. [Coleman, J. (2001). Social capital in the creation of human capital. *Social Sciences and Contemporary World Journal* **3**, 121–139 (in Russian)].
- Радаев В.В. (2002). Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. *Экономическая социология* **3**(4), 20–32. [Radaev, V. (2002). The concept of capital, forms of capital and their conversion. *Economic Sociology* **3**(4), 20–32 (in Russian)].
- Тихонова Н.Е. (2004). Социальный капитал как фактор неравенства. *Общественные науки и современность* **4**, 24–35. [Tikhonova, N. (2004). Social capital as a factor of inequality. *Social Sciences and Contemporary World Journal* **4**, 24–35 (in Russian)].
- Glaeser, E., Laibson, D., Sacerdote, B. (2002). An economic approach to social capital. *Economic Journal* **112**(483), F437–F458.
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society and development. *Third World Quarterly* **22**(1), 7–20.
- Lin, N. (2000). Inequality in social capital. *Contemporary Sociology* **29**(6), 785–795.
- Lollo, E. (2012). Toward a theory of social capital definition: its dimensions and resulting social capital types. *Proceedings of 14<sup>th</sup> World Congress of Social Economics*. <https://docplayer.net/20995028-Toward-a-theory-of-social-capital-definition-its-dimensions-and-resulting-social-capital-types.html> (accessed on October 1, 2023).
- Putnam, R. (1995). Bowling alone, America's declining of social capital. *Journal of Democracy* **6**, 65–78.
- Savage, M. et al. (2013). A new model of social class? Findings from the BBC's Great British Class Survey experiment. *Sociology* **47**(2), 219–250.
- Siisaiainen, M. (2003). Two concepts of social capital: Bourdieu vs. Putnam. *International Journal of Contemporary Sociology* **40**(2), 183–204.