

УДК 316.334.2

А. А. Авакян

Санкт-Петербургский государственный университет

ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА С УСТАНОВКАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ

Рассматривается вопрос взаимосвязи социального капитала и установок экономического поведения выпускников вузов. Раскрыт смысл понятия «социальный капитал». Социологический подход позволяет оценивать большую роль социального капитала в системе многосторонних социальных связей. Представлены результаты авторского эмпирического исследования экономического поведения выпускников вузов, составляющих социального капитала, регулирующего экономическое поведение в сфере накопления, потребления и формирования доходов. Выявлено, что успешная адаптация на рынке труда выпускников вузов, которая является важным условием их социального развития, активного экономического поведения, зависит от множества факторов, влияние которых обеспечивает тот или иной результат в ходе профессиональной самореализации, в частности, от социального капитала. Социальный капитал рассматривается на микроуровне: взаимоотношения внутри семьи и между родственниками, а также между друзьями и знакомыми. Проведенное исследование свидетельствует о значительном влиянии имеющегося социального капитала выпускников вузов на формирование активного типа их экономического поведения.

Социальный капитал, экономическое поведение, выпускники вузов, образование, профессиональная деятельность, жизненный успех, полезные связи, формирование доходов

Успешность адаптации студентов выпускных курсов в профессиональной деятельности зависит от наличия или отсутствия имеющихся у них ресурсов и капитала, в первую очередь образовательного, а также в виде помощи родителей или социальных связей – влиятельных знакомых – в процессе поиска и нахождения работы. Так, согласно результатам материалов обследований населения по проблемам занятости наиболее предпочтительным способом поиска работы среди безработных является обращение за помощью к друзьям, родственникам и знакомым – 63,1 % [1]. Однако такой механизм успешной социальной адаптации доступен далеко не всем выпускникам вузов, и большая часть вынуждена самостоятельно адаптироваться к реалиям рынка труда, его требованиям и нормам. Таким образом, молодежь отличаются разные стартовые условия социального капитала, что во многом предопределяет мотивацию их поведения на рынке труда. Особенно важным становится то, что введение в сферу исследования понятия социального капитала подразумевает анализ отношений между людьми, повышение степени их значимости для жизни и развития общества.

Концепция социального капитала освещается в трудах представителей различных научных направлений и разнообразных социальных школ, большинство которых принадлежит американской социологии.

Однако социологические аспекты изучения взаимосвязи социального капитала с установками экономического поведения выпускников вузов (с экономическим профилем

обучения), мотивы их выбора, модели экономического поведения еще недостаточно изучены и нуждаются в осмыслении.

Впервые термин «социальный капитал» использовал Л. Дж. Ханифан в 1916 г. при описании школьных центров сельских общин, подчеркнув важность многочисленных социальных связей в успехе образовательной деятельности.

Первые теоретические представления, предвосхищающие концепцию социального капитала, сложились в трудах Э. Дюркгейма и М. Вебера. Классики социологической науки полагали, что при определенных условиях доверие может перестать быть индивидуальным качеством, характеризующим личность, и распространиться в целом на социальную группу или общество.

Понятие «социальный капитал» ввел французский социолог Пьер Бурдьё в 1980 г. Он впервые предпринял теоретически систематизированный социологический анализ капитала и определял его как «агрегацию действительных или потенциальных ресурсов, связанных с включением в прочные сетевые или более или менее институционализированные отношения взаимных обязательств или признаний». Его видение инструментально и сосредоточено на пользе, которую индивиды накапливают, постоянно участвуя в группах с целью создания некоторого ресурса. «Выгода, которая аккумулируется благодаря группе, является базисом возможной солидарности» [2].

Социальный капитал воплощается в социальных сетях, социальных нормах поведения, взаимных поддержках и кооперациях ради получения взаимной выгоды. Бурдьё показывает, что социальный капитал может быть использован для производства и воспроизводства неравенства путем доступа к занятию более высокого места в иерархии через использование социальных связей.

Согласно экономической трактовке американского социолога Дж. Коулмана «социальный капитал считается личным ресурсом для достижения личных и коллективных целей, исходя из максимизации пользы» [3].

Значительный вклад в разработку концепции внес американский социолог А. Портес. Он включил в проблематику исследования социального капитала нормативные и мотивационные аспекты социального поведения [4].

В исследовании современных социологов М. Блок, Н. А. Головина [5] сравнение концепций социального капитала, сформулированных в XX в. П. Бурдьё, Р. Патнэмом и Дж. С. Коулманом, обнаруживает наряду с различиями, обусловленными разными познавательными интересами исследователей, общность в том, что этот социальный ресурс происходит из доверия между участниками отношений и их нормативного закрепления. Из работ Дж. Коулмана, Г. Лоури и других социологов следует, что использование социального капитала влечет за собой только положительные следствия, к числу которых относятся: а) социальный контроль; б) семейная поддержка индивидов (как разновидность групповой поддержки); в) групповые привилегии [6].

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что социальный капитал образуется из желания людей проявлять инициативу, думать, прилагать усилия. И самое главное – договариваться, создавать новые формы взаимодействия.

Ведь капиталом сегодня могут быть не только финансовые средства или средства производства, но и качества людей, их квалификация и формы взаимоотношений. Межлические отношения могут самым радикальным образом влиять на продуктивность экономической деятельности [7].

Практически все исследователи социального капитала отмечают его тройственную структуру: нормы, доверие, сети. Все эти элементы связаны друг с другом: сети необходимы для передачи информации, налаживания контактов, они способствуют распространению норм взаимодействия, нормы и доверие укрепляют и содействуют расширению сетей и контактов [8].

Отметим, что в нашем исследовании социальный капитал рассматривается на микроуровне (взаимоотношения внутри семьи и между родственниками, а также друзьями и знакомыми).

Обоснование проблемы: основная проблема реализации активного экономического поведения выпускников вузов состоит в разрешении противоречия между потенциалом, имеющимся социальным капиталом и возможностями его реализации в современных условиях.

Задача данной статьи заключается в рассмотрении с точки зрения социологического подхода взаимосвязи социального капитала с установками экономического поведения. Автор предполагает, что социальный капитал влияет на социальные установки, регулирующие экономическое поведение человека.

Для анализа были использованы данные авторского социологического исследования экономического поведения выпускников вузов. Таким образом, объектом исследования стали выпускники вузов, а предметом – экономическое поведение выпускников вузов.

Исследовалось общественное мнение путем анкетирования. В общей сложности опрошено 400 респондентов – жителей Санкт-Петербурга от 16 до 70 лет методом «квотной» выборки (анкетный опрос, февраль–март 2013 г.) в г. Санкт-Петербурге [9].

Общие сведения об анкетированных по демографическому составу представлены в таблице.

№	Респонденты		
	Пол	Возрастная группа	Количество, чел.
1	Мужчины	16–29 лет	52
2	Мужчины	30–55 лет	96
3	Мужчины	Старше 55 лет	30
4	Женщины	16–29 лет	50
5	Женщины	30–55 лет	92
6	Женщины	Старше 55 лет	80
Итого			400

Инструментарий исследования. Основная часть анкеты включала в себя несколько блоков, подробно характеризующих различные аспекты экономического поведения современной российской молодежи.

В специально разработанный опросник были включены также вопросы, нацеленные на изучение составляющих социального капитала, регулирующего экономическое поведение выпускников вузов.

Система ценностей, понимание молодежью жизненного успеха и способов его достижения. Важной информацией, уточняющей отношение нынешней молодежи к миру труда и отдельным сферам жизни, могут служить данные (мнения респондентов) относительно того, как молодежь представляет себе успех в жизни и способы его достижения.

Так, по итогам ответов на вопрос «Как Вы считаете, что сегодня для современной российской молодежи важнее для достижения успеха в жизни?» большая часть опрошенных (73 %) считает необходимыми полезные связи (знакомства), т. е. наличие влиятельных родственников, знакомых, которые помогут в дальнейшем трудоустроиться. Обычно под связями подразумевают благ или семейные связи, нас же интересуют разного рода знакомства, преимущественно профессиональные. Стоит, конечно, отметить, что связи решают не все, хотя и очень многое;

существует множество исследований, где достаточно наглядно объясняется, какой положительный эффект дает обширная сеть знакомств, в том числе и для построения карьеры.

Повышение значимости данного аспекта в настоящее время говорит о том, что в деловом мире он способствует получению рабочего места. Однако то, что указанная позиция занимает столь значимое место в ответах многих респондентов (73 %), говорит и о потере их доверия к государственной системе трудоустройства.

На оценку возможности достижения успеха оказывают влияние другие приоритетные факторы. Прежде всего это: 1) хорошее образование (68 %), которое на современном этапе выступает не менее важным фактором влияния на экономическую мотивацию российской молодежи, поскольку уровень образования формирует и определенный уровень экономических притязаний; 2) такие характеристики личности, как напор в борьбе, упорство, преданность делу, пробивные способности, полная отдача процессу завоевания. Характерно, что респонденты наряду с хорошим образованием и пробивными способностями, предприимчивостью полагают составляющими жизненного успеха «поддержку семьи» (53 %) и «власть» (52 %).

Таким образом, можно предположить, что семья в образе успеха занимает ведущее и определяющее место для реализации успешного экономического поведения молодежи; поддержка со стороны родителей, супруга/супруги и детей играет огромную роль в достижении успеха и уверенности в себе, в частности, оказывает непосредственное влияние на успешное экономическое поведение молодежи. 52 % у фактора власти объясняется тем, что мотивация власти (потребность во власти) является одной из самых главных движущих сил человеческих действий. Стремление господствовать над другими людьми и руководить ими – это мотив, который побуждает в процессе деятельности преодолевать значительные трудности и прилагать огромные усилия для достижения успеха.

Полученные результаты опроса респондентов показывают, что «силу, здоровье» (44 %), «умение рисковать» (40 %) молодежь ранжирует выше, чем «умение достигать цели, не обращая внимания на общепринятые нормы» (38 %).

Исходя из данных, можно сделать вывод о том, что основным условием для достижения успеха является наличие «полезных связей» (73 %), т. е. влиятельных родственников, знакомых, которые помогут в дальнейшем трудоустроиться. Такие показатели, как образование (68 %), пробивные способности (54 %), предприимчивость (48 %) можно объединить в одну группу личностных аспектов, которые играют также немаловажную роль в достижении экономического успеха.

Анализ ответов на вопрос «Как Вы считаете, что сегодня в России молодым людям помогает разбогатеть?» показывает, что это «стартовый капитал родителей, их связи, поддержка» (59 % – занимает первую строчку в рейтинге). Таким образом, с одной стороны, можно предположить, что помощь родителей дает легкий старт. Человек начинает жизнь не с нуля. Другими словами, он получает сразу мощное «оружие», которого нет у его ровесников. А с другой стороны, эта возможность кого-то вдохновит и активизирует, а кого-то, наоборот, расслабит.

Способность оказывать влияние на поведение людей называется властью. Второе место, с точки зрения респондентов, молодые люди отдают «власти, высокой должности, связям» (57 %). «Везение и счастливый случай», по мнению опрошенных, является одним из важных и необходимых условий или возможностей для достижения успеха – 52 %. Действительно, примерами удачи могут быть ситуации, когда желательный исход какого-

либо события или действия не зависит (полностью) от действий или решений самой личности или благоприятного стечения обстоятельств (везения).

Наличие высокого уровня образования, профессионализм как источник достижения богатства занимает четвертое место в ответах половины респондентов (51 %). Так как образование описывается как более или менее доступная возможность социальной мобильности, большинство молодых людей настроено на его получение.

Присвоение государственной собственности, коррупция как источник достижения богатства занимает пятое место – 50 % от числа опрошенных. Результаты нашего опроса подтверждают многочисленные социологические исследования-опросы, которые показывают, что население не верит в честные заработки и сильно недолюбливает богачей. И сейчас россияне уверены в этой аксиоме: 45,1 % опрошенных считают главным условием хорошей жизни связи и блат. «Эта психология отражает реалии, – говорит Валерий Хащенко, психолог Института психологии Российской академии наук. – В газетах, в институтах и в магазинах, на работе и в любом госучреждении мы сталкиваемся с коррупцией. Совершенно логично появляется мысль: взятка – вот верный способ разбогатеть» [10].

Средние позиции в ответах большинства опрошенных занимают такие способы повышения благосостояния, как «выгодная женитьба (замужество)» (47 %) и «работа за границей» (43 %).

Доля людей, считающих необходимым «добросовестно трудиться», составляет 36 %. Можно предположить, что у современного поколения такие признанные предшествующими поколениями ценности, как добросовестный труд и высокий уровень образования, временно утрачивают первостепенное значение. Но одновременно среди опрошенных учащихся растет заинтересованность в том, чтобы стать богатым за счет личной предприимчивости и стремления к успеху, так считают 50 % из числа опрошенных.

Ставку на «работу в рыночном секторе экономики» делают лишь 36 % респондентов. Почти треть респондентов (29 %) считают, что большие деньги можно получить посредством «участия в криминальных, мафиозных структурах».

Современная молодежь в целом стремится к различным жизненным достижениям, которые являются следствием успешного экономического поведения. Мнения респондентов о том, что является выражением жизненного успеха для современной российской молодежи, по вопросу «Как Вы считаете, выражением жизненного успеха для современной российской молодежи являются?..» распределились следующим образом: «полезные связи» – 66 %; «деньги» – 62 %; «умение достигать целей, не обращая внимания на общепринятые нормы» – 50 % и «жизнь в крупном городе» – также 50 %; «предприимчивость» – 45 %; «поддержка семьи» – 43 %; «сила, здоровье» – 40 %; «модные вещи» – 39 %; «умение рисковать» – 36 %; «дорогие вещи» – 34%; «участие в гламурных мероприятиях, знакомство с успешными (гламурными) людьми» – 26 %; «качественно сделанная работа, но не оцененная по достоинству» – 26 %; «жизнь в гармонии с природой и жизнь на природе» – 23 %; «сильное и здоровое тело в старости» – 20 %; «инновационная теория или научная концепция, не оцененная современниками, но высоко оцененная потомками» – 17 %.

По итогам ранжирования наиболее актуальных способов добычи денег в ответах на вопрос «Какие способы добычи денег являются у молодежи приоритетными?» способ «работать на нескольких работах» является у молодежи приоритетным – 74 %; другими приоритетными способами улучшения своего материального положения для молодого по-

колени являются помощь от родственников и друзей (50 %), занятие мелким бизнесом (перепродажа) – 47 %. Интерес по данному вопросу представляют результаты социологических исследований 1997 г. в МГУ им. М. В. Ломоносова по выявлению отношения молодежи к деньгам и работе (1068 респондентов) [11], которые совпадают с результатами наших данных по вопросу «Как Вы относитесь к перечисленным способам добывания денег?» в вариантах: «брак по расчету» – 41 %, «добыть хитростью» – 31 %.

Среди причин отказа от активного экономического поведения наибольшее количество голосов респонденты отдали варианту «молодежь не видит выгод для себя в трудовой активности в бюджетной сфере» – 64 %; далее: «отсутствие опыта и видения путей реализации молодежью своих творческих планов» – 54 %; «преобладание деструктивных образов, разрушающих активную жизненную позицию в интернет- и медиапространствах» – 44 %; «несформированность мотивации к самостоятельной жизненной деятельности» – 43 %; «семейное воспитание с акцентом на инфантилизм и чрезмерно долгую опеку родителей» – 40 %; «дефицит ярких образов в медиапространстве, мотивирующих к активной экономической деятельности» – 39 %.

Экономическое поведение российской молодежи в сфере накопления. Анализировать экономическое поведение российской молодежи в сфере накопления мы будем, руководствуясь информацией, полученной в результате обработки ответов респондентов, связанных со сберегательным накопительным поведением (степень влияния биржевых сводок на практики накопления молодежью; причины, руководствуясь которыми молодежь делает накопления; оценка отношения молодежи к деньгам; оценка отношения к богатству; оценка регулярности оформления кредитов молодежью).

Начнем с анализа оценки интереса молодежи к биржевым сводкам в зависимости от того, как влияют биржевые сводки на практики накопления в современной молодежной среде.

Накопление – увеличение личных капиталов, запасов, имущества. Накопления – это та сфера экономической деятельности человека, в которой наиболее тесно взаимосвязано воздействие как экономических, так и социокультурных факторов.

Распределение ответов респондентов на вопрос «Что Вы думаете, как влияют биржевые сводки на практики накопления, которые наиболее популярны в современной молодежной среде?» таково: большинство молодежи ими не интересуется – 82 %; у 12 % молодежи серьезные события на бирже вызывают озабоченность; внимательно следят за биржевыми новостями 6 %.

Анализ ответов наших респондентов на вопрос «Отметьте, пожалуйста, причины, руководствуясь которыми молодежь делает накопления» показал, что в первую очередь молодежь делает накопления на приобретение квартиры, машины и других особо ценных материальных благ (66 %); на втором месте в сфере накопления предпочтения «отдых и развлечения», это выбрали больше половины опрошенных – 55 %; около 36 % респондентов считают, что молодежь делает накопления для приобретения товаров длительного пользования; и только 22 % считают, что молодежь в последнюю очередь формирует накопления на непредвиденные расходы (потеря работы, длительная болезнь).

Распределение ответов респондентов на вопрос «Что Вы думаете, какое суждение о деньгах для молодежи ближе?» таково: «желание заработать большее количество денег, чтоб организовать достойное существование» (46 %), а среди обеспеченных и богатых представителей молодежи – неограниченное потребление, т. е. тем самым деньги дают

возможность «позволить себе все» – 20 %. Можно сказать, что материальная обеспеченность (наличие денег) понимается молодыми людьми как качество жизни, предполагающее удовлетворение различных потребностей человека, а сам факт обладания деньгами позволяет им самоутверждаться.

В оценке отношения молодежи к богатству в вопросе «Как Вы думаете, как современная российская молодежь относится к богатству?» ответы респондентов распределились следующим образом: «Хочет стать богатым, даже с риском уголовного наказания» (46 %) – ставится цель зарабатывания денег любым доступным путем, лишь бы этот путь приносил доход, и чем больше, тем лучше. Мы предполагаем, что такое отношение к богатству у молодых людей отчетливо вырисовывается среди еще не выработанной устойчивой системы своих нравственных социокультурных установок. Тем более что и изменившаяся жизнь (переход от административно-плановых к рыночным механизмам) требует новых моделей поведения. 36 % опрошенных считают, что молодые люди хотят стать богатыми, но только законным путем.

В настоящее время кредит выступает как средство обеспечения жизненно важных нужд. Практика обращения к кредиту вследствие материальной нужды еще достаточно широко распространена, для многих сегодня кредит остается единственной возможностью «опережающего» потребления – возможностью получить нужную вещь, услугу (например обучение в вузе) сразу, до того, как будет собрана вся необходимая для ее приобретения сумма. Необходимо отметить, что у большей части современной российской молодежи выражено активное кредитное заимствование, т. е. желание улучшить в ускоренном варианте свою жизнь («да, часто» – 32 %); ограниченной популярностью кредит пользуется среди тех, кто оформляет его «не часто» (24 %) и тех, кто «оформляет в крайне затруднительном положении» (24 %).

Инвестиционное поведение включает вложение денег в производственный бизнес, в акции, паевые финансовые фонды, инвестиционный бизнес с целью получения дохода, но встречается сравнительно редко среди молодежи. Так, чтобы вкладывать деньги в банки и инвестиционные компании, необходимо быть уверенным в правильности своих действий, уметь вести грамотный расчет соответствующих рисков и выгод вложений. Тем более что далеко не каждый молодой человек способен собрать и проанализировать необходимую информацию для полного и адекватного понимания ситуации на финансовом рынке, оценить имеющиеся риски и выгоды.

Изучив мнение наших респондентов в вопросе «Как Вы думаете, является ли современная российская молодежь сторонниками инвестиционного поведения (сберегательного)?», мы выяснили, что современная российская молодежь скорее не является сторонниками инвестиционного поведения – «скорее нет, чем да» (60 %). Тех, кто считает, что «скорее да, чем нет», – 19 %, за варианты «определенно да» высказались 5 % и «определенно нет» – 16 %.

В целом, можно констатировать, что сберегательное (накопительное) поведение является малоэффективным и/или рискованным для молодежи в современной России и плохо представлено в молодежной среде.

Экономическое поведение российской молодежи в сфере потребления. В ходе исследования экономического поведения российской молодежи в сфере потребления проанализированы детерминанты потребительского поведения: оценка степени удовлетворенности жизнью молодежи; оценка материального положения молодежи; оценка социально-экономических процессов в обществе; оценка усилий молодежи в отношении материального положения.

Результаты исследования анализа материального положения современной российской молодежи по вопросу «Как Вы оцениваете материальное положение большинства молодежи?» свидетельствуют о том, что большая часть молодежи живет более или менее прилично («среднее положение» – 67 %); практически одинаковые результаты оценки материального положения получены в отношении тех, кто занимает «хорошее положение» («живут без особых забот») – 13 %, и тех, кто занимает «плохое положение» («живут за гранью бедности») – 14 %.

Какова же связь между уровнем материального положения молодежи и удовлетворенностью жизнью, которую она ведет? Проанализируем характер этой связи, сравнив зависимость уровня материального положения молодых людей и оценок степени удовлетворенности качеством жизни.

В распределении ответов респондентов на вопрос «Как Вы думаете, в какой мере современную российскую молодежь устраивает жизнь, которую она ведет?» первое, что обращает на себя внимание: современное поколение молодежи сегодняшняя жизнь в стране «скорее не устраивает» – 38 %.

Доктор психологических наук Г. М. Зараковский, исследуя субъективные оценки качества жизни и приспособленности населения к переменам, выявил, что уровень приспособленности коррелирует с субъективной оценкой качества жизни. Он напрямую связан с достижениями в профессиональной деятельности, успехами в укреплении здоровья, с уровнем карьерного роста и с активным стремлением личности к достижениям в семейной жизни, в образовании. В исследовании также была выявлена обратная связь показателя качества и удовлетворенности жизнью и показателей пассивности – отсутствием у человека значимых жизненных целей. Причем адаптивность явно связана с психологическим потенциалом личности, индикатором которого является достигательная активность [12].

Для 29 % опрошенных молодежь устраивает жизнь, которую она ведет, – «отчасти». Тем не менее анализ данных исследования показал наличие молодежи, среди которой количество удовлетворенных своей жизнью «в основном» весьма существенно – 20 %. «Вполне» удовлетворены своей жизнью, по мнению опрошенных, 8 % молодежи.

Оценка экономических результатов проводимых рыночных преобразований пока весьма низкая. Необходимо заметить, что представление молодежи о тенденциях развития социально-экономического положения страны весьма влияет на поведение и планирование жизни.

Обратимся к мнению респондентов о том, считают ли они, что страна постоянно находится в состоянии экономического кризиса. Вопрос: «Считаете ли Вы, что страна постоянно находится в состоянии экономического кризиса?»: 42 % опрошенных считают, что страна постоянно находится в состоянии экономического кризиса – «определенно да»; за вариант «скорее да, чем нет» проголосовали 34 % опрошенных; 17 % считают, что страна скорее не находится в состоянии экономического кризиса («скорее нет, чем да»). Доля же тех, кто определенно считает, что страна не находится в состоянии экономического кризиса («определенно нет»), – 7 % респондентов.

Распределение ответов респондентов на вопрос «Как Вы считаете, сможет ли большинство молодежи в нашей стране прожить без постоянной заботы, опеки со стороны государства?» таково: подавляющее большинство респондентов (37 %) склонны думать, что большая часть молодежи «не сможет» прожить без постоянной государственной заботы, опеки; 35 % респондентов настроены более оптимистично и считают, что «большинство сможет» прожить без постоянной заботы, опеки со стороны государства; 28 % респондентов затруднились с ответом.

Обобщая, можно предположить, что эти данные, во-первых, свидетельствуют скорее о различных условиях жизни молодежи и связанным с ними различным восприятием реальности, а во-вторых, материальное положение, уверенность в завтрашнем дне у молодежи во многом зависят от социально-экономического положения в стране и в связи с этим весьма неустойчивы.

В ходе нашего исследования по вопросу «Как Вы думаете, чего, в первую очередь, не хватает сегодня молодому человеку?» было выявлено, что многие респонденты признают самый высокий уровень озабоченности недостаточностью материального достатка у молодежи – 25 %. 23 % полагают, что молодежи не хватает «культуры, воспитанности»; 22 % – «нравственных принципов». Наименьшее распространение получили варианты «уверенности в себе» – 6 %; «уважения к своему прошлому» – 3 %; «политических прав» – 1 %.

Нельзя не признать, что современные жизненные реалии достаточно суровы и подвергают нравственность россиян серьезным испытаниям на прочность. Представления о ценностных ориентациях размыты, нет грамотного механизма формирования и способа воздействия на сознание и поведение личности. Соответственно изменилось отношение к образованию, труду, близким, семье. Динамика ценностных ориентаций зависит от внешних факторов (политических, культурных, экономических и т. д.), от их уровня социализации, обусловлена рыночными отношениями. И в этой неоднозначности реализуются разноплановые жизненные позиции. Поэтому нынешней молодежи свойственны и духовно-нравственные, и сугубо прагматичные, материальные жизненные цели.

Распределение ответов респондентов на вопрос «Как Вы думаете, на что направлены усилия молодежи в отношении материального положения?» выглядит так: чаще всего распространена достижительная мотивация у молодежи – «чтобы жить богаче» (68 %); «сохранить имеющийся уровень жизни» (20 %). Можно предположить, что молодежь при явном стремлении к улучшению своего материального положения не готова прилагать много усилий, т. е. предпочитает довольствоваться теми благами, которые предоставляет общество. В наиболее плачевном положении с точки зрения устремлений находятся молодые люди, для которых усилия в отношении материального положения направлены на то, чтобы «просто выжить» (12 %).

Разные типы мотивации соответствуют разным типам ориентации на успех в жизни. Можно предположить, что те, для кого успех выражается в материальном достатке, чаще других выбирают возможность больше работать и хорошо получать, иными словами – жить богаче.

Экономическое поведение российской молодежи в сфере формирования доходов. Здесь нас прежде всего интересовали способы приобретения средств существования; предпочтения молодежи в выборе типа заработка; предполагаемые действия молодежи в случае безработицы (при потере работы); готовность современной российской молодежи к занятию предпринимательством.

В экономической теории под «доходом» подразумевают денежную сумму, регулярно и законно поступающую в непосредственное распоряжение рыночного субъекта.

Доход всегда представлен деньгами, это значит, что условием его получения является эффективное участие в экономической жизни общества, сам факт получения денежного дохода есть объективное свидетельство участия данного лица в экономической жизни общества, а размер дохода – показатель масштаба такого участия.

Начнем с анализа ответов на вопрос «Как Вы думаете, Ваши знакомые представители современной российской молодежи что бы предпочли, если бы смогли выбирать?». Большинство современной российской молодежи осознает необходимость «много работать и хорошо зарабатывать» – 29 %; иметь собственное дело предпочитают 28 % молодежи; «небольшой, но

твердый заработок и уверенность в завтрашнем дне» выбирают 27 % молодежи. Это свидетельствует о том, что молодые люди проявляют беспокойство, тревожность относительно уверенности в завтрашнем дне. Менее значимым для российской молодежи является вариант «небольшой заработок, но больше свободного времени, более легкая работа» – 8 %, также 8 % респондентов ответить затруднились. Таким образом, можно сделать вывод, что в сумме лидирующие позиции активного выбора способа заработка означают расчет на свои силы и признание того, что эти способы получения заработка потребуют значительных вложений в труд. Эта преимущественная опора на собственные усилия выглядит более внушительно.

Социокультурные особенности отношения к деньгам проявляются в структуре трат, в сбережении денег, в чувствах, испытываемых к более богатым и более бедным согражданам, в проблемах уравнительного распределения. Нами отдельно в исследовании были выявлены основные способы добычи денег молодежью в короткий срок. Так, распределение ответов респондентов на вопрос «С Вашей точки зрения, каким способом знакомые Вам представители современной российской молодежи стали бы добывать деньги в короткий срок?» таково: большая часть молодежи (63 %), оказавшись в крайней нужде, будет рассчитывать на поддержку близких и доверенных людей и выберет способ «взять в долг у родителей (родственников), друзей»; 43 % молодых «устроятся на подработку/вторую работу»; 33 % молодежи «оформят кредит», а 25 % «сократят расходы».

А вот что думают респонденты о том, что выберет молодежь по вопросу «Как Вы думаете, если бы знакомым Вам представителям современной российской молодежи предложили бы гарантированный стабильный доход, предпочли ли бы они его вместо высокого разового нестабильного?». Так, 32 % респондентов считают, что молодежь сделает выбор в пользу высокого разового нестабильного дохода («определенно да») и 31 % – «скорее да, чем нет». Значительная же часть молодежи предпочитает стабильную работу с гарантированным, пусть не высоким, доходом: так, 19 % проголосовали за вариант «скорее нет, чем да» и 2 % – «определенно нет»; 16 % респондентов затруднились с ответом.

Перейдем к анализу степени активности и инициативности безработной молодежи по вопросу «Как Вы думаете, если молодой специалист неожиданно останется без работы, то что предпримет в первую очередь?». Согласно результатам нашего исследования ответы таковы: «искать любую подходящую работу» – 59 %; «подрабатывать на временной работе» – 52 %; «будет искать работу по специальности» – 39 %; «будет участвовать в конкурсах, собеседованиях, чтобы получить хорошую работу» – 27 %; «попыtet открыть свое дело» – 17 %; «не будет работать, материальное положение родителей позволит содержать его» – 12 %; «пройдет переобучение на другую специальность по безработице» – 8 %; «постарается получить пособие по безработице» – 6 %.

В ходе опроса, проведенного нами, также изучалось мнение респондентов по вопросу «Как Вы думаете, согласились бы знакомые Вам представители современной российской молодежи не работать, если бы им платили пособие по безработице, достаточное для нормальной жизни?». Так, согласно результатам нашего исследования рассчитывают на помощь государства, т. е. оказавшись в ситуации, когда государство платило бы пособие по безработице, достаточное для нормальной жизни, предпочли бы не работать 53 % молодежи. Это та часть молодежи, которая имеет высокие ожидания от общества, ждет поддержки со стороны государства и обладает низкой жизненной активностью, у нее отсутствует психологическая готовность трудиться. В то же время есть те, кто рассчитывает на свои силы и обладает активной жизненной позицией, целеустремленностью (36 %).

Распределение ответов на вопрос нашего исследования «Оцените с Вашей точки зрения готовность современной российской молодежи к занятиям предпринимательством» свидетельствует о средней степени готовности молодежи к занятиям предпринимательством: «Те, кто сильно хотят стать предпринимателем и прилагают большие усилия, в скором времени добиваются своего» – 28 %; а с другой стороны, наличие серьезных препятствий [влияние административных барьеров, конкуренция (29 %) и финансовые трудности (22 %)] является сдерживающим фактором для открытия своего дела и «вхождения» в бизнес. На относительно низкую мотивацию и субъективную привлекательность выбора предпринимательской деятельности в качестве ближайшей жизненной перспективы у молодежи влияют объективные особенности состояния и развития малого и среднего бизнеса в России: рост конкуренции, предпринимательских рисков и затрат и сравнительный рост административных барьеров. Таким образом, наши данные отражают, с одной стороны, реальную готовность молодежи к предпринимательской деятельности, а с другой стороны, наличие серьезных препятствий.

В результате проведенного исследования можно сделать ряд выводов:

1) для большей части современной молодежи ближайшими целями и средствами достижения успеха в жизни становятся «полезные связи» (73 %), образование (68 %), «пробивные способности» (54%). Чтобы разбогатеть, в первую очередь нужны «стартовый капитал родителей, их связи, поддержка» (59 %), «высокая должность, власть, связи» (57 %);

2) знания большинства молодых людей (55 %) о своей профессии, по которой они обучаются, «достаточны», шансы молодежи на трудоустройство по профессии «средние» (48 %);

3) российская молодежь в своем подавляющем большинстве менее склонна к сбережению, накоплению («не интересуется событиями на бирже» – 82 %);

4) большая часть молодежи имеет устойчивые доходы, достаточные для удовлетворения широкого круга потребностей (среднее положение – 67 %); совсем не удовлетворены сегодняшним экономическим положением страны 42 %; в сознании нынешней молодежи четко выражена традиционная мотивационная установка на помощь и поддержку родственников, друзей (63 %), а также на собственные силы (43 %);

5) большая часть современной российской молодежи осознает необходимость «много работать и хорошо зарабатывать» (29 %).

Таким образом, результаты проведенного исследования свидетельствуют о положительной связи между социальным капиталом и установками экономического поведения выпускников вузов. Детальное изучение позволило выявить роль социального капитала в сфере накопления, потребления и формирования доходов и сделать вывод о взаимосвязи влияния имеющегося социального капитала выпускников вузов на формирование активного экономического поведения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Уровень безработицы в марте составил 5,9 % // Экономика и жизнь. URL: <https://www.eg-online.ru/news/278816/> (дата обращения: 10.10.2018).
2. Bourdieu P. The forms of capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. New York: Greenwood, 1985. P. 241–258.
3. Coleman J. S. Grundlagen der Sozialtheorie. Bd. 1. München: Oldenbourg, 1991.

4. Portes A. Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview // The Economic Sociology of Immigration: Essay on Network, Ethnicity, and Entrepreneurship / ed. by A. Portes. New York: Russell Sage Foundation, 1995. P. 1–41.

5. Блок М., Головин Н. А. Социальный капитал: к обобщению понятия // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 12. Психология, социология, педагогика. 2015. № 4. С. 99–111.

6. Гугнин Э., Чепак В. Феномен социального капитала // Социология: теория, методы, маркетинг. 2001. № 1. С. 49–56.

7. Грицаенко В. Социальный капитал и гражданское общество. М.: АСТ, 2005.

8. Беляева Л. А. Социальный капитал в России и проблемы предпринимательской деятельности // Философские науки. 2016. № 10. С. 91–106.

9. Понимание молодежи об успехе как основной характеристике человеческой деятельности в экономической сфере. URL: <https://scienceforum.ru/2013/article/2013003642> (дата обращения: 10.10.2018).

10. Можно ли в России заработать честно большие деньги // Комсомольская правда. URL: <http://kp.ru/daily/23899.3/66975> (дата обращения: 10.10.2018).

11. Отношение молодежи к деньгам и работе. Из журнала «Итоги» 21 октября и 2 декабря 1997. URL: <http://www.gwu.edu/~slavic/rdr/unit6/6-9.html> (дата обращения: 10.10.2018).

12. Зараковский Г. М., Казакова Е. К. Адаптация населения России к новым условиям и качество жизни // Психология адаптации и социальная среда: современные подходы, проблемы, перспективы / отв. ред. Л. Г. Дикая, А. Л. Журавлев. М.: Ин-т психологии РАН, 2007. С. 111–129.

A. A. Avakian

Saint Petersburg State University

THE RELATIONSHIP BETWEEN SOCIAL CAPITAL AND ECONOMIC BEHAVIOR PATTERNS OF GRADUATES

The article considers the relationship between social capital and economic behavior patterns of university graduates. The concept of social capital is defined. Sociological approach provides an opportunity to evaluate the essential role of social capital in the system of multilateral social relations. The article presents the results of an empirical study of economic behavior of university graduates that form social capital, regulating economic behavior in regard to income accumulation, consumption and generation. It is revealed that successful adaptation of graduates in the labor market, which is an important part of their social development and active economic behavior, depends on many factors. Their influence provides a particular result in the course of professional self-realization, particularly on social capital. Social capital is considered at the micro level: relationships within a family, among relatives, friends and acquaintances. The study shows a significant impact of university graduates social capital on forming active economic behavior.

Social capital, economic behavior, graduates, education, professional activity, success in life, useful contacts, income generation