

**ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ
НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК**



**ДОХОДЫ, РАСХОДЫ И СБЕРЕЖЕНИЯ
НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ:
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
V МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Москва, 3 декабря 2019 г.**

**Соорганизатор конференции:
Отделение общественных наук Российской академии наук**

**Москва
2020**

УДК [330.564.2+330.567.2+338] (470+571) (082)

ББК 65.9(2Рос)

Д71

Научные редакторы:

А.В. Ярашева, д.э.н., профессор, профессор РАН, зав. лабораторией
исследования поведенческой экономики ИСЭПН ФНИСЦ РАН

О.А. Александрова, д.э.н., зам. директора ИСЭПН ФНИСЦ РАН по научной работе,
профессор Финансового университета при Правительстве РФ

Н. В. Аликперова, к.э.н., ведущий научный сотрудник лаборатории
исследования поведенческой экономики ИСЭПН ФНИСЦ РАН,
доцент Финансового университета при Правительстве РФ

Технический редактор

К.В. Виноградова, младший научный сотрудник лаборатории
исследования поведенческой экономики ИСЭПН ФНИСЦ РАН

Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. Сборник материалов V Международной научно-практической конференции (Москва, 3 декабря 2019 г.) / [Под науч. ред. А.В. Ярашевой, О.А. Александровой, Н.В. Аликперовой; технич. ред. К.В. Виноградова]. М.: ИСЭПН ФНИСЦ РАН. 2020. – 298 с.

В сборнике материалов V Международной научно-практической конференции «Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы», состоявшейся 3 декабря 2019 г. по инициативе Института социально-экономических проблем народонаселения, обособленного подразделения ФНИСЦ РАН, представлены основные доклады участников конференции.

Авторы сборника - известные российские и зарубежные ученые, исследующие поведенческую экономику, уровень и качество жизни населения, изменения в финансовом законодательстве, в налоговой и социальной политике, ситуацию в реальном секторе экономики, процессы и последствия пенсионной реформы, т.е., самые актуальные вопросы, напрямую связанные с тенденциями социально-экономического развития России.

Материалы сборника представляют интерес для научных работников, государственных органов власти, преподавателей высших учебных заведений, аспирантов и студентов, изучающих проблемы экономического поведения, уровня и качества жизни населения, влияния институциональных условий на функционирование экономической и социальной сфер общества.

При цитировании ссылка на издание и правообладателей обязательна

ISBN

© ИСЭПН ФНИСЦ РАН, 2020

© Коллектив авторов, 2020

Оглавление

Введение	6
Приветственное слово директора ИСЭПН РАН В.В. Локосова	8
Абрамян С.И., Зелек Е.Ф., Федотов А.А.	
Факторы, воздействующие на уровень бедности в России: результаты социологического опроса	9
Александрова О. А.	
Акцентуация на финансовой грамотности: забота о населении или элемент неолиберальной социальной политики?	13
Аликперова Н. В.	
Анализ удовлетворенности заработной платой медицинского персонала г. Москвы	19
Аникин И.В., Виноградова К.В.	
Трудовая стратегия медсестры: материальные возможности повышения квалификации	26
Белехова Г.В., Калачикова О.Н.	
Социально-демографическая специфика финансовой грамотности населения (на примере регионов СЗФО)	29
Бобков В.Н., Черных Е.А., Одинцова Е.А.	
Безусловный базовый доход – зарубежный опыт имитационного моделирования и возможности применения в Российской Федерации	34
Бурдастова Ю.В., Виноградова К.В.	
Наставничество в медицине: факторы готовности врачей становиться наставниками	40
Васнев Ф. М., Рахматзода Х. Б.	
Исследование зарубежного опыта регулирования занятости населения	44
Виноградова К.В.	
Недоверие как один из факторов формирования финансовой культуры населения	49
Гришанов В.И., Шнейдерман И.М.	
Доходы населения российских регионов и доступность жилищно-коммунальных услуг	53
Дегтярев Г.П., Дегтярев А.Г.	
Правовая и финансовая грамотность: полнота знаний и практические навыки	58
Дегтярев А.Г., Дегтярев Г.П.	
Повышение пенсионного возраста и обещанный рост пенсий: коллизии, неувязки, противоречия	63
Доброхлеб В.Г.	
Доходы старшего поколения современной России	68
Довгаленко А.В.	
Психологические особенности финансового поведения	70
Журавлева Е.К., Русанова Н.Е.	
Многодетная семья как хозяйственно-экономический субъект	75
Зленко Е.Г.	
Российская Арктика: доходы и уровень жизни населения	79
Киселёва Н.И.	
Финансовая грамотность: методологическое осмысление и новые подходы к исследованию	83
Ковалева О.М., Мишин К.Ю., Ратников А.В.	
Становятся ли «народные облигации» инструментом повышения финансовой грамотности населения?	88

Коленникова О.А. Влияние длительности незанятости на запросы безработных в сфере оплаты труда	92
Комолова О. А., Ярашева А. В. Материальные и нематериальные факторы, влияющие на условия труда медицинских работников	98
Крошилин С.В. Затраты на подготовку и переподготовку работников российских предприятий	101
Куликова Е.Е. Закредитованность россиян: проблемы и пути решения	107
Лабейко О.А. Обоснование индикаторов оценки трудового потенциала населения с инвалидностью	112
Лозовская А. В. Уровень жизни населения России на современном этапе	116
Локосов Е.В. Закредитованность населения России: масштабы и последствия	121
Максимова Ю.Ю. Влияние теневой экономики на рост доходов населения	123
Марков Д.И. О новой системе дополнительных пенсионных накоплений	127
Медведева Е.И., Попкова А.Р. Современные подходы к стимулированию труда: соотношения производительности и заработной платы	131
Мигранова Л.А., Попова Р. И. МРОТ и динамика социально-экономического неравенства населения РФ	135
Моргунов Е.В. Демография и человеческое развитие в России: проблемы измерения	141
Набатчикова О.А. Особенности кредитного поведения россиян	146
Ненахова Ю.С., Александрова О. А. Российская медсестра: в коридор или на пьедестал?	151
Новиков А.В., Киселёва Н.И. Об особенностях оценки финансовой грамотности населения в России	158
Павлова И.О. Стратегии пенсионного поведения молодежи (на примере студентов Финансового университета)	168
Пациорковский В.В. Монетарные власти перед лицом решения трудных задач	174
Подмарькова В.А. Детерминанты доверия и отношения россиян к банкам как к финансовым учреждениям	179
Попова Р.И., Токсанбаева М.С. Удовлетворенность размером заработной платы в сфере малого бизнеса	186
Проскура М.А. Страховое поведение молодежи: страховая грамотность и активность студентов города Москвы	191
Раджабова И.Р., Миразизов А.Х. Повышение финансовой грамотности населения как фактор социально-экономического развития	204
Разов П.В., Аликперова Н.В. Влияние цифровизации на финансовое поведение: риски и возможности	209

Ржаницына Л.С. Государственные и собственные ресурсы пенсионеров на жизнь	213
Ронк В.Д. Системные проблемы регулирования заработной платы и пенсионного страхования в России и пути их решения	220
Россошанский А.И. Возможности оценки реальных доходов населения в разрезе социально-демографических групп населения	224
Рюмина Е.В. О соотношении экономических характеристик качества жизни в российских регионах	228
Сергеева П.О. Отношение россиян к вопросу сохранности персональных данных на финансовом рынке	232
Соловьев А.К. Проблемы формирования пенсионных в теневом секторе рынка труда	237
Сунгатуллина Д.В. Пенсионная реформа в России: возможные социально-экономические последствия	241
Терентьева М.А. Предпринимательский потенциал пожилого населения Республики Коми	248
Тихомирова В.В. Конкуренция в социальной сфере и увеличение расходов домохозяйств (на примере Республики Коми)	251
Токсанбаева М.С. Дифференциация заработной платы в отраслях с высокой занятостью специалистов	255
Тураш Т.М. Молодежная безработица в России	261
Тюриков А.Г. Финансово грамотное поведение как основа роста инвестиций	266
Файзуллоев М. К., Васиев Ф.М. Развитие самозанятости как приоритетное направление обеспечения занятости населения Таджикистана	273
Федотов А.А. Динамика дифференциации доходов населения России	277
Хакумура Н. Выбор студентов между «открытой» и «скрытой» инвалидностью в Японии: как справиться с заблуждениями при поиске работы	282
Цхададзе Н.В. Трудовая миграция в условиях воспроизводства	287
Юдина М.А. Цифровой аспект социально - экономического неравенства: подходы к современной классификации	292
Ярашева А. В. Экономические ожидания населения: копить или тратить?	296

Введение

V Международная научно-практическая конференция «Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы», проведенная 3 декабря 2019 г. по инициативе Института социально-экономических проблем народонаселения Российской академии наук, собрала для плодотворной дискуссии целый ряд заинтересованных ученых и практиков из разных городов нашей страны и ближнего зарубежья. Опыт проведения предыдущих - первой (2014 г.), второй (2016 г.), третьей (2017 г.) и четвертой (2018 г.) - конференций доказал актуальность предложенных для обсуждения вопросов, а также наличие подлинного интереса к рассматриваемым проблемам со стороны научного и педагогического сообщества.

В процессе работы конференции обсуждались проблемы, касающиеся населения России, Республики Беларусь, Республики Таджикистан, Японии, связанные с сохраняющимся неравенством реальных доходов и поиском наиболее показательных индикаторов экономического неравенства по уровню жизни, доступности услуг здравоохранения и образования, бедности пенсионеров в условиях бюджетного кризиса, доверия как базового условия при формировании экономических стратегий и финансового поведения граждан, демографические индикаторы, факторы, способствующие трудовой мобильности, социальной защищенности инвалидов и представителей старшего поколения и др.

Выступления докладчиков – ученых, преподавателей, исследователей-практиков из Финансового университета при Правительстве РФ, Государственного социально-гуманитарного университета (г. Коломна), Департамента актуарных расчетов и стратегического планирования Пенсионного фонда России, Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра Уральского отделения РАН, ВНИИ труда Минтруда России, Института экономики РАН, Вологодского научного центра РАН, МИРЭА Российского технологического университета,

МГУ им. М.В. Ломоносова и, конечно, из ИСЭПН ФНИСЦ РАН вызвали интересную дискуссию. Большое количество вопросов и активное обсуждение сопровождали доклады, посвященные пенсионной реформе, воспроизводственной функции зарплаты и мотивации работников, развитию социального государства, жилищной обеспеченности населения, социальному самочувствию россиян и др.

Подходы ученых к анализу факторов и моделей экономического поведения в условиях глубокой дифференциации в показателях уровня жизни населения представляют интерес в разрезе регионов, городов, социальных и демографических групп.

По окончании выступлений и дискуссии участники конференции пришли к выводу о дальнейшей необходимости изучения институциональных условий, которые прямо или косвенно влияют на трансформацию поведения населения в экономической сфере. Доклады, прозвучавшие на заседании, вопросы и дискуссия, возникшие в ходе работы конференции, показали, что цели и задачи состоявшегося, уже пятого на заявленную тематику, научного форума были полностью достигнуты.

Институт социально-экономических проблем народонаселения ФНИСЦ РАН крайне признателен всем, кто помог в организации и проведении конференции, всем, кто принял участие в ее работе, а также выражает уверенность в том, что результаты совместной работы и подведенные итоги, опубликованные в настоящем сборнике, окажутся востребованными не только в научной и педагогической среде, но и помогут органам управления на всех уровнях принимать эффективные решения с конечной целью повышения уровня и качества жизни российского населения.

**Приветственное слово участникам конференции
директора
Института социально-экономических
проблем народонаселения
ФНИСЦ РАН,
доктора социологических наук, профессора
В. В. Локосова**

От имени Института социально-экономических проблем народонаселения ФНИСЦ РАН приветствую участников V-й Международной конференции «Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы», которая проводится уже в пятый раз!

Ряд вопросов, поднятых во время выступлений и дискуссий на первых четырех конференциях, сохранили свою актуальность и сегодня, но одновременно появились и новые вызовы, требующие поиска подходов к ответам на них. Уверен, что ставшая уже традиционной конференция, принесет свои плоды и позволит конструктивно обсудить наиболее острые вопросы, связанные с мотивами и факторами экономического и социального поведения населения, уровнем и качеством жизни наших граждан, социальной политики государства, последствиями пенсионной реформы, а также выявить возможные пути выхода из сложившихся проблемных ситуаций в России.

Доклады предыдущих четырех конференций были опубликованы и представлены сегодня. Сборники докладов вызвали интерес у широкого круга исследователей, теоретиков и практиков. Материалы нашей сегодняшней встречи также будут опубликованы.

Выражаю искреннюю признательность всем соорганизаторам и участникам конференции!

Желаю успехов в работе нашей научно-практической конференции, содержательных выступлений и плодотворных дискуссий!

Абрамян С.И.
доцент кафедры «Предметно-ориентированные информационные системы»
МИРЭА Российского технологического университета
к.э.н. доцент, г. Москва

Земяк Е.Ф.
доцент кафедры экономики
Института программных систем «УГП имени А.К. Айламазяна»
к.э.н. доцент, г. Москва

Федотов А.А.
старший научный сотрудник Лаборатории
социально-экономических проблем человеческого развития
ИСЭПН ФНИЦ РАН
к.э.н, г. Москва

Факторы, воздействующие на уровень бедности в России: результаты социологического опроса

В рамках исследования и поиска факторов, воздействующих на уровень бедности в России, был проведен социологический опрос городского населения г. Переславля-Залесского и сельского населения Переславского района. Опрос проводился в феврале 2019 года. Количество респондентов составило около 300 человек, что составляет более 3% жителей малых городов. Среди опрошенных было 56% городских жителей и 44% жителей сельской местности. Более 40% респондентов представляют возрастную группу 18-30 лет, 37% опрошенных – в возрасте 30-55 лет, 23% - пенсионеры.

По результатам анализа полученных данных среднедушевые доходы сельских и городских жителей не сильно отличаются (18,7 тыс. руб. в городе, 20 тыс. руб. в селе). Однако различается распределение доходов по группам: в городе удельный вес самых обеспеченных респондентов (с доходами выше 30 тыс. руб.) составил 19,5%, а в селе – 11,6%. Удельный вес населения со средними доходами (15-20 тыс. руб.) значительно выше в селе (19%), нежели в городе (11%).

В состоянии бедности находятся группы опрошенных с доходами менее 10 тыс. руб. в месяц, т.е. меньше величины прожиточного минимума, установленного для Ярославской области (10,132–10,368 тыс. руб. у трудоспособного населения в I – IV кварталы 2018 г.). Как видно из табл. 1, удельный вес респондентов, находящихся за чертой бедности, выше в городе

(17,5% против 12,4% в селе).

Результаты опроса показали высокую степень влияния уровня образования и профессиональной квалификации на уровень денежных доходов респондентов (табл. 1). Среди жителей, имеющих высшее образование, 25% респондентов имеют самый высокий уровень дохода (выше 30 тыс. руб.) и лишь 8% имеют доходы ниже прожиточного минимума, а среди жителей со средним образованием – только 14% респондентов имеют высший уровень денежных доходов и 28% находятся за чертой бедности. В целом лица с высшим и средним специальным образованием получают на 40-60% больше личного дохода, чем лица со средним, неполным средним и неполным высшим образованием.

Таблица 1

**Влияние образования респондентов на уровень личного денежного дохода
(в % к итогу по группе респондентов)**

Уровень образования	Личные денежные доходы, в среднем за месяц 2018 года, руб.						Средний доход на 1 чел., тыс. руб.
	0	1-10	10-20	20-30	Св. 30	Итого	
Неполное среднее	14	14	43	28	0	100	14,4
Среднее	7	24	55	6	7	100	13,7
Среднее специальное	6	9	41	33	11	100	18,7
Незаконченное высшее	13	22	31	22	13	100	15,8
Высшее	3	5	33	36	25	100	22,7
Итого	5	10	39	30	16	100	19,5

Исследование по результатам опроса обнаружило корреляцию между размером семьи и средним уровнем личных доходов отдельных её членов. Как видно из рис. 1, уровень среднего дохода каждого члена семьи уменьшается с увеличением размера семьи. В 2018 г. одинокие респонденты обладали средним доходом 22 тыс. руб. в месяц, люди в парах - по 19,3 тыс. руб. на каждого, а в больших семьях из 5-8 человек, средние доходы каждого члена не превышали 10-11 тыс. руб. на человека. В семьях, состоящих из 8 человек, уровень среднедушевого дохода составил всего 8,8 тыс. руб., другими словами, такие семьи живут у черты бедности.

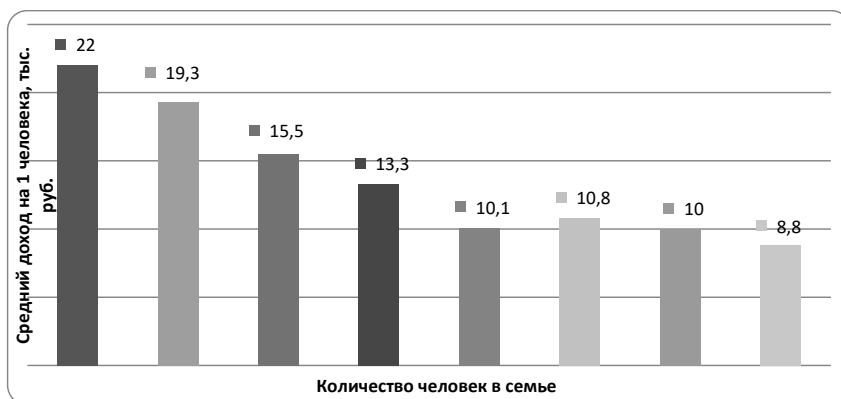


Рис. 1. Влияние размера семьи на уровень среднего дохода на 1 члена семьи за 2018 г.

Результаты опроса также обнаружили наличие натуральных доходов у большинства опрошенных семей. Многие семьи потребляют натуральную продукцию, произведенную ими на земельных участках, в результате животноводства и рыбной ловли, с помощью охоты и собирательства. Данная натуральная продукция, полученная ручным трудом, повышает качество жизни членов семей. Согласно данным опроса, натуральные продукты получают более 60% опрошенных семей, 36% среди городских жителей и 89% среди сельских. Среди опрошенных жителей производят для личного потребления овощи и фрукты 80% семей в сельской местности, 33% - в городе. Порядка 20% сельского населения и 3% городского занимается животноводством. Жителей, которые производят молочные продукты, в 5 раз больше в сельской местности, нежели в городской. Сельчане в 2 раза больше производят яиц и в 3 раза чаще занимаются охотой, собирательством и рыболовством, чем городские жители. Около половины сельского населения занимается сбором ягод и грибов.

Как видно из проведенного исследования, сельские жители получают значительно больше натурального дохода, нежели городские. Доля семей в сельской местности, производящей натуральную продукцию стоимостью до 15 тыс. руб. в 2-3 раза превышает долю городских семей. Около 25% сельского населения производят натуральную продукцию на сумму 30 и более тыс. руб. В

среднем на 1 семью стоимость самостоятельно произведенной натуральной продукции в селе составила 17,4 тыс. руб., а в городе – 15,4 тыс. руб. В целом исследование выявило сильный перевес в производстве натуральной продукции села перед городом, что объясняется большими возможностями и желанием сельского населения потреблять лично произведенную продукцию и получать дополнительный доход с ее продажи. Средняя выручка от продажи натуральной продукции на одну семью в сельской местности составила за год 14 тыс. руб., а в городе – 7 тыс. руб. (в расчете на семьи, которые получали натуральную продукцию).

Для исследования субъективного отношения и оценки своего материального положения респонденты ответили на соответствующий вопрос. Как видно из полученных данных, только 5,5% опрошенных семей считают себя достаточно состоятельными. У каждой пятой опрошенной семьи (20,7%) денег хватает на приобретение вещей длительного пользования, но покупка более дорогих вещей затруднительна. Около 38% опрошенных семей имеют доход, достаточный для приобретения продуктов питания и одежды, но более крупные покупки приходится откладывать на будущее. Примерно у четверти опрошенных семей (25,5%) доходов хватает только на продукты питания, а каждая десятая семья (10,5%) живет за чертой бедности и с трудом находит деньги на питание.

Социологический опрос жителей г. Переславль-Залесский и Переславского района выявил факторы, воздействующие на доходы и бедность населения. Среди этих факторов основными являются уровень образования, численность семьи, место жительства, самостоятельное производство семьями натуральной продукции для личного потребления и продажи. Так, респонденты, имеющие высшее образование, получают в 1,6 раз более высокие доходы, нежели респонденты, имеющие неполное среднее и среднее образование. Чем больше по численности семья, тем ниже доходы каждого ее члена. Среднедушевой доход в семьях численностью менее 3 человек в 2 раза превышает среднедушевой доход в больших семьях (от 5 человек и больше). На

конечный уровень доходов сильно влияет производство натуральной продукции. В 2018 году дополнительные доходы с собственных земельных участков и от собирательства получали 36% опрошенных горожан и 89% жителей сельской местности.

По результатам опроса субъективно 36% опрошенных жителей относят себя к бедным, а 10,5% живут за гранью нищеты. Если обобщить полученные данные, то 73,8% опрошенных семей тратят все деньги на еду и одежду, и лишь четверть всех семей (26,2%) могут позволить себе какие-то дополнительные траты и серьезные приобретения¹.

*Александрова О. А.
зам. директора ИСЭПН ФНИСЦ РАН по научной работе,
профессор Департамента социологии, истории и философии
Финансового университета при Правительстве РФ,
д. э. н., г. Москва*

Акцентуация на финансовой грамотности: забота о населении или элемент неолиберальной социальной политики?

С некоторых пор тема финансовой грамотности населения России стала весьма популярной – ей посвящаются многочисленные форумы, исследования, статьи и т.д. В 2011 г. задача повышения финансовой грамотности россиян приобрела организационную основу - был запущен совместный проект Министерства финансов РФ и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ». Подоспело и соответствующее нормативно-правовое обеспечение: в рамках указанного проекта был разработан и Распоряжением Правительства РФ от 25.09.2017 № 2039-р принят документ стратегического документа общенационального характера – «Стратегия Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 гг.».

Поступающая из разных источников информация свидетельствует о немалых организационно-технических усилиях, которые прикладываются к

¹Исследование проведено при финансовой поддержке Совета по грантам Президента Российской Федерации (проект № МК-2988.2018.6).

реализации Проекта и Стратегии: созданию разветвленной системы подготовки финансовых консультантов, обучению школьных учителей и вузовских преподавателей, призванных нести свет «финансового просвещения» детям и юношеству, вовлечению в процесс обучения финансовой грамотности волонтеров; подготовке учебно-методических материалов; проведению многочисленных, как теперь принято говорить, «квестов» типа «Недели финансовой грамотности», «Всероссийской недели сбережений» и т.п.; реализации пилотных региональных программ повышения финансовой грамотности населения на территории попавших в «эксперимент» субъектов РФ.

Подобная масштабная деятельность требует существенных финансовых вливаний. Как следует из документов, представленных на сайте Министерства финансов РФ, на реализацию проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», Российская Федерация получила заем от Международного банка реконструкции и развития (МБРР) - основного кредитного учреждения Всемирного банка в размере 25 миллионов долларов (Заем № 79830-RU Проект ID № P120338)². Вместе с софинансированием, которое выделяет на реализацию проекта Россия, средства идут на оплату производимых в ходе реализации проекта товаров, работ и услуг. Масштабы реализуемого из федерального бюджета софинансирования впечатляют. Как следует из опубликованного в 2018 г. Отчета Счетной Палаты РФ «Проверка использования средств займа Международного банка реконструкции и развития на реализацию проекта № 7983-RU «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», первоначально общая стоимость проекта согласно условиям Соглашения о займе составляла 113,0 млн. долларов, в том числе: заем МБРР –25,0 млн. долларов, или 22,1% общего объема средств;

² Общее объявление о закупках. URL: <https://www.minfin.ru/common/upload/library/2011/05/GPN-RUS.pdf> (дата обращения: 9 ноября 2019 г.).

софинансирование со стороны Российской Федерации – 88,0 млн. долларов, или 77,9% общего объема средств [1]. Соглашение о займе вступило в силу 29 июля 2011 года, закрытие займа было назначено на 30 июня 2016 года. Однако затем реализация проекта была продлена еще на 4,5 года, в связи с чем дата закрытия займа по инициативе Минфина России и по согласованию с МБРР была перенесена на 31 декабря 2020 г. Продление срока реализации проекта финансовое ведомство объясняло необходимостью разработки Стратегии повышения финансовой грамотности населения в Российской Федерации, а также расширения регионального охвата «экспериментом». В этот период, как указывается в Отчете Счетной палаты, в Соглашение о займе трижды были внесены изменения (в 2015, 2017 и 2018 гг.), в соответствии с которыми была уменьшена доля расходов, подлежащих финансированию за счет средств займа МБРР, в результате чего был увеличен объем финансирования проекта за счет средств федерального бюджета. Так, общая сумма средств софинансирования Российской Федерации была увеличена до 184,7 млн. долларов, то есть, в 2,1 раза. В результате, общая сумма проекта увеличилась с 113,0 млн. долларов до 209,7 млн. долларов, то есть в 1,85 раза, при этом доля софинансирования Российской Федерацией выросла до 88,1 % общего объема средств. Поскольку речь идет о займе, в расходах на проект следует учитывать и сумму уплачиваемых процентов. Согласно Отчету Счетной Палаты, за период с июня 2016 г. по июнь 2018 г. (с учетом 5-летнего льготного периода) Минфин РФ погасил основной долг по займу в размере 3,8 млн. долларов (15,2 % общей суммы займа) и, кроме того, уплатил проценты в сумме 0,6 млн. долларов.

Нельзя не отметить, что в рассматриваемом Отчете содержатся сведения о многочисленных нарушениях при использовании выделенных на проект средств, а также о явно нерациональных - с государственной точки зрения – действиях тех, кому было поручено распоряжаться столь немалыми средствами. Так, указывается на ненадлежащий уровень планирования закупок; отсутствие надлежащего бухгалтерского учета созданных в рамках проекта Интернет-порталов и сайтов на сумму 840,74 млн. руб.; неэффективное использование

созданных в рамках проекта информационных ресурсов на общую сумму 20,65 млн. руб. Более того, выяснилось, что за 7 лет реализации проекта (из запланированных после продления срока проекта 9,5 лет) Минфин использовал только половину предусмотренных средств. Из-за неисполнения запланированных в проекте мероприятий ежегодно на счетах уполномоченной Минфином организации-оператора проекта образовывались остатки неиспользованных средств займа МБРР и средств софинансирования из федерального бюджета.

Наибольшие остатки на счетах образовались в декабре 2017 г. - 534891,6 тыс. руб. (или 25,0% средств, полученных в 2017 г.) и октябре 2018 г. – 682894,7 тыс. руб. (или 44,6 % средств, полученных в 2018 г.). При этом в 2011-2012 гг. в нарушение Бюджетного кодекса РФ неиспользованные остатки бюджетных средств в федеральный бюджет в конце финансового года не перечислялись: на 1 января 2012 г. неиспользованные остатки бюджетных средств на счетах организации-оператора в Сбербанке составляли 1,5 млн. руб., а на 1 января 2013 г. – 20,2 млн. руб.

Вывод Счетной Палаты: «Низкое использование средств займа и средств софинансирования из федерального бюджета по проекту в период 2011–2017 гг. свидетельствует о неисполнении запланированных мероприятий проекта в установленные Соглашением о займе сроки, а также создает риски неравномерного расходования бюджетных средств и недостижения в установленные Соглашением о займе сроки целей проекта в части повышения финансовой грамотности среди российских граждан и укрепления основы для совершенствования защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг». В общем, перефразируя известное латинское изречение «Врач, исцели себя сам!», невольно хочется воскликнуть: «Государство, взявшееся учить финансовой дисциплине народ, начни с себя!».

Но вернемся к вопросу о причинах подобного внимания к повышению финансовой грамотности граждан. Следует заметить, что аналогичные национальные стратегии повышения финансовой грамотности населения

приняты и в других странах, в связи с чем ОЭСР и аналогичные международные / наднациональные организации (например, G20) проводят международные сравнительные исследования реализации этих стратегий; измеряют уровень финансовой грамотности населения; выпускают, на этой основе, соответствующие методики и рекомендации.

Такое внимание к вопросу повышения финансовой грамотности, казалось бы, можно только приветствовать – особенно, в условиях того масштаба закредитованности населения, который наблюдается в России. Однако с озабоченностью властей, как российских, так и зарубежных, финансовой грамотностью населения все не так однозначно, как представляется на первый взгляд. Как полагают некоторые зарубежные авторы, эта акцентуация на финансовом просвещении населения – элемент неолиберального ответа на разразившийся в 2008 г. экономический кризис, так до сих пор и не нашедший благополучного разрешения.

Как пишет канадский исследователь К. Артур, исходя из предположения, что мировую экономику ожидает эра слабого роста и «перманентного экономического кризиса», политики и экономисты говорят о необходимости сокращения социальных расходов, которое, как они утверждают, позволит предотвратить экономическую катастрофу, восстановить доверие инвесторов и создать рабочие места. Эти «необходимые» сокращения принимают внешне различные формы, но их общая цель состоит в том, чтобы перенести последствия финансового кризиса на плечи менее обеспеченных слоев населения: в англосаксонских странах наблюдается сокращение медицинского страхования для бедных, продовольственной помощи для инвалидов, финансирования высшего образования, упразднение сотен тысяч рабочих мест в госсекторе и замораживание заработной платы сотен тысяч не состоящих в профсоюзе госслужащих; в континентальной Европе наемным работникам также предлагается согласиться на низкую заработную плату, высокую безработицу и меньший объем социальных услуг. На этом фоне обучение населения финансовой грамотности видится мерой, позволяющей гражданам в

индивидуальном порядке взаимодействовать со сложным и постоянно изменяющимся финансовым рынком. Предполагается, что в отсутствие коллективной защиты от рыночных сил финансово грамотные работники смогут управлять своим все более индивидуализированным экономическим риском и обеспечивать свои финансовые потребности (например, выход на пенсию, образование, здравоохранение и т. д.). То есть, подчеркивает К. Артур, решение ищется не в том, чтобы ограничить влияние рынка, а в том, чтобы научиться лучше индивидуально реагировать на рыночные сигналы. Отсюда его вывод: «Обучение населения финансовой грамотности не является нейтральным, а дополняет политику жесткой экономии», реализуемую в полном соответствии с неолиберальными догмами [2].

Анализ российских реалий говорит о демонтаже в последние 10-15 лет фундаментальных основ социального государства [3]. Медицинская помощь, образование (причем на всех его ступенях) и иные социальные услуги становятся все более платными. При этом зарплаты остаются низкими, не учитывающими иждивенческую нагрузку, а пенсии – все более мизерными и все менее покрывающими основные нужды пенсионеров. Хотя бюджетная статистика и объем золотовалютных резервов России говорят о чрезвычайном масштабе средств, которыми сегодня располагает государство - достаточно сказать, что на ближайшее бюджетное трехлетие запланирован ежегодный профицит федерального бюджета (как бы «лишние деньги») объемом в 1 трлн. руб. То есть, печально знаменитый тезис «денег нет, но...», на самом деле, абсолютно не соответствует действительности, и это позволяет говорить о том, что социально-экономическая политика современной России продолжает реализовываться в русле неолиберальной парадигмы – несмотря на смену властной риторики (проклятий в адрес «лихих 90-х», объявлений «конца эпохи либерализма»³ и т.п.). Ситуация, в которой на фоне подобной социально-экономической политики оказывается население, принуждает его

³ Путин объявил конец эпохи либерализма перед саммитом G20. URL: <https://www.vedomosti.ru/politics/articles/2019/06/27/805261-putin> (дата обращения 10 ноября 2019 г.).

взаимодействовать с финансовыми институтами: «влезать» в ипотеку, брать потребительские кредиты даже на сбор ребенка в школу или подарки близким на Новый год, недавно прозвучала информация о начале продажи лекарств в кредит одной известной фармацевтической сетью⁴; вновь активизировалась деятельность государства по вовлечению населения в индивидуальные пенсионные накопительные схемы («индивидуальный пенсионный капитал» и сменивший его «гарантированный пенсионный план»). В совокупности три эти явления - экономия государства на социальных расходах (при очевидном наличии средств в бюджете), выталкивание населения на финансовый рынок и акцентуация на повышении финансовой грамотности и позволяют видеть в суете вокруг финансового просвещения не столько заботу о гражданах, сколько элемент реализации неолиберальной социальной политики.

Список литературы:

1. Отчет Счетной палаты РФ о результатах контрольного мероприятия «Проверка использования средств займа Международного банка реконструкции и развития на реализацию проекта № 7983-RU «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в 2011–2017 годах и за истекший период 2018 года». URL: <http://www.ach.gov.ru/activities/bulleten/939/36353/> (дата обращения: 11 ноября 2019 г.).

2. Arthur Ch. Financial Literacy Education Neoliberalism, the Consumer and the Citizen. URL: <https://www.researchgate.net/publication/271206480> (дата обращения: 15 мая 2019 г.)

3. Александрова О.А. Социальное государство в современной России: развитие или демонтаж// Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2013. №15 (116). С.55-64.

*Аликперова Н.В.
доцент Департамента социологии, истории и философии
Финансового университета при Правительстве РФ,
аналитик НИИ организации здравоохранения
и медицинского менеджмента ДЗМ
к.э.н., г. Москва*

Анализ удовлетворенности заработной платой медицинского персонала г. Москвы

Медицинские кадры и, прежде всего, врачи являются самой значимой и наиболее ценной частью внутренних ресурсов лечебно-профилактических

⁴ Процент как в аптеке. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4165601>(дата обращения 10 ноября 2019 г.).

учреждений, именно они обеспечивают результативность их деятельности. Однако, это возможно лишь в условиях научно обоснованной системы мотивации их труда, которая в нашей стране имеет довольно низкий уровень развития.

Актуальность данного вопроса подтверждается и рядом исследований, которые проводились в последние годы ведущими институтами нашей страны.

Так, в 2017-2018 гг. Национальным научно-исследовательским институтом общественного здоровья имени Н.А. Семашко было проведено исследование уровня мотивации и степени удовлетворенности профессиональной деятельностью медицинских работников, оказывающих амбулаторную помощь населению, в результате которого было выявлено, что среди врачей государственных медицинских организаций первое место с большим отрывом от остальных занимает фактор материального стимулирования. Фактор морального стимулирования занимает второе место. Боязнь потерять работу располагается на третьем месте. При чем, удовлетворенность уровнем заработной платы у всех категорий персонала независимо от типа организации отмечена на низком уровне, что уже сигнализирует о дестимулировании медперсонала и дает возможность для принятия трансформационных решений.

Наиболее значимой характеристикой работы для медицинских сестер государственных медицинских организаций является низкая напряженность труда. Среди значимых для себя характеристик они также отмечали благоприятный психологический климат, возможность улучшить свои жилищные условия. Разнообразие и сложность работы, возможность должностного продвижения имеет для них скорее отрицательное, демотивирующее значение и даже высокая заработная плата не способствует их мотивации.

Схожие данные, характеризующие мотивационные факторы для различных типов медицинских работников были получены в исследовании «Развитие кадрового потенциала столичного здравоохранения», проведенном в

2019 г. НИИ организации здравоохранения и медицинского менеджмента Департамента здравоохранения Москвы.

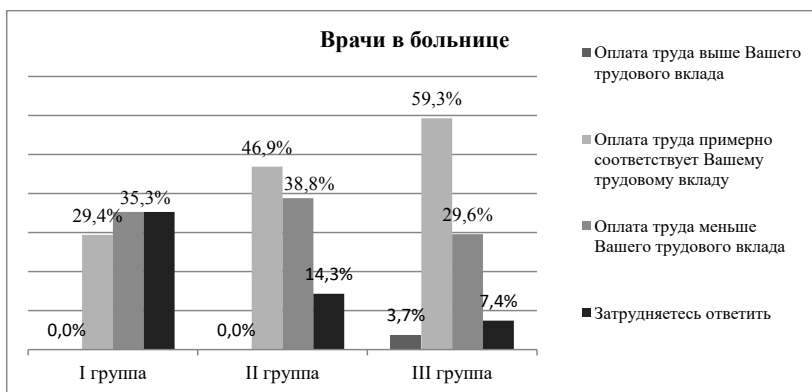
В ходе исследования были проведены анкетирование среди врачей и медсестер московских больниц и поликлиник, а также ряд экспертных интервью с главврачами московских больниц и поликлиник, руководителями медицинских ВУЗов и организаций ДПО.

Согласно проведенному опросу среди медицинского персонала, уровень удовлетворенности размером заработной платы заметно отличается у медицинских работников больниц и поликлиник. Почти треть представителей больниц отмечают, что их не удовлетворяет размер оплаты труда (31,6% врачей и 37,7% медсестер), когда как в поликлиниках процент недовольных заработной платой составил 12,0% врачей и 18,4% медсестер.

Такая разница в удовлетворенности размером заработной платы может быть связана с разной оценкой своего трудового вклада в рабочий процесс, разной степенью ответственности, а также с существенным отличием содержания выполняемой работы специалистами одного и того же профиля [1; 2].

Материальное вознаграждение только тогда является мотивом, когда человек уверен в справедливости вознаграждения. Мотивация или справедлива, или ее нет. Правила определения вознаграждения должны быть понятны каждому сотруднику организации и быть справедливыми с его точки зрения.

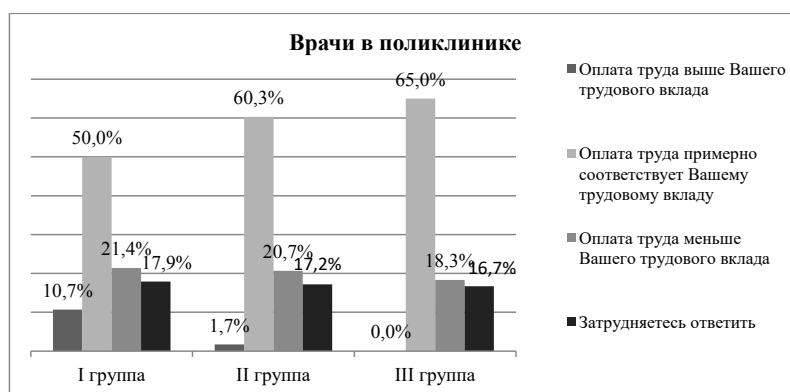
Согласно результатам анкетирования, более трети представителей больниц считают, что оплата труда меньше их трудового вклада (35,5% врачи и 38,2% медсестры), при чем, треть из них – это начинающие специалисты (стаж от 0 до 5 лет), в поликлинике выбрали данный вариант ответа 19,6% врачей и 25,0% медсестер. С приобретением стажа увеличивается и число респондентов, кто считает, что оплата труда соответствует их вкладу в рабочий процесс (46,9% - представители больниц, стаж работы от 6 до 20 лет и 59,3% - стаж работы от 21 года и более) (рис. 1).



I – стаж работы от 0 до 5 лет
 II – стаж работы от 6 до 20 лет
 III – стаж работы от 21 года и больше

Рис. 1. Распределение респондентов-врачей в больницах при ответе на вопрос «Считаете ли Вы, что оплата труда соответствует Вашему трудовому вкладу?»

Более ярко выраженная тенденция наблюдается и в поликлиниках – уровень соответствия заработной платы и трудового вклада растет вместе со стажем (50,0% респондентов 1-й группы, 60,3% респондентов 2-й группы и 65,0% респондентов 3-й группы) (рис. 2).



I – стаж работы от 0 до 5 лет
 II – стаж работы от 6 до 20 лет
 III – стаж работы от 21 года и больше

Рис. 2. Распределение респондентов-врачей в поликлиниках при ответе на вопрос «Считаете ли Вы, что оплата труда соответствует Вашему трудовому вкладу?»

Если говорить про оценку своего трудового вклада и соответствия оплаты труда, которую дали медсестры, то в больницах и поликлиниках наблюдается разная тенденция. Медсестры, поработавшие в медицине не так долго, как их более опытные коллеги, считают соотношение своего вклада в работу и денежного вознаграждения справедливым (44,4% респондентов), только четверть респондентов данной группы (22,2%) отметили, что оплата труда меньше их трудового вклада. С приобретением опыта уровень неудовлетворенности соотношением трудозатрат и денежного вознаграждения возрастает в два раза (44,2% респондентов), а после 20-ти лет стажа уровень неудовлетворенности снижается до 37,2%. В поликлинике уровень неудовлетворенности соотношением трудозатрат и денежного вознаграждения самый низкий у 1-й группы респондентов, но в отличие от больниц, с приобретением опыта уровень неудовлетворенности возрастает как у 2-ой, так и у 3-ей группы респондентов.

Среди наиболее эффективных (учитывая сегодняшние реалии) материальных инструментов мотивации можно выделить следующие:

1) повышении фиксированной части заработной платы (оклада). На основе анализа статистики можно прийти к заключению, что фиксированная часть заработной платы изменилась незначительно, а в сравнении с прошлыми годами, сопоставляя с темпами инфляции и вовсе остается неизменной. Работники спокойны, когда они точно знают, что получают полагающийся им оклад, что они могут рассчитывать на конкретные цифры, когда как премия – компонента непостоянная.

Данный факт подтверждают и результаты опроса. 58,8 % респондентов из больниц отметили, что для комфортной работы они бы хотели повышение базового оклада, остальные проценты распределились между стимулирующими выплатами и теми, кто затруднился дать ответ (36,2% и 5,0% соответственно).

Стабильность и гарантированный декларируемый оклад – залог мотивированного труда, по мнению экспертов.

«Стабильность. Все же стабильность, и то, что декларируются в

государственных учреждениях - всегда выполняется. Государственные учреждения обязательно выполняют указы президента, и то, что у нас указом президента декларирована заработная плата определенного уровня, в государственных медучреждениях это обязательно выполняется. Вот это ощущение стабильности как в материальном, так и профессиональном росте, это один из факторов мотивации». Главврач московской больницы, стаж 7 лет.

Респонденты из поликлиник также отметили, что хотели бы повышения оклада (65,5%), остальные отметили стимулирующие выплаты и затрудняюсь ответить (25,2% и 9,3% соответственно).

2) стимулирующие выплаты должны быть четко регламентированы и прописаны, чтобы специалист понимал, за что конкретно он получает премию и что он сможет сделать в следующий раз, чтобы размер его премиальных был выше, т.е. работник сам может выбрать - в каких направлениях ему следует действовать без ущерба основной деятельности, основным задачам в рамках трудового договора. Непрозрачность всегда предполагает возможность манипуляции, вызывает неуверенность [3]. Неуверенность недопустима в работе с таким базовым фактором, как заработок.

Данный факт подтверждают и мнения экспертов.

«Зарплата должна быть дифференцированной, и очень серьезно. Если у нас маленькая разница между базовой зарплатой и конечной, максимально высокой, т.е. разница сейчас будет в 20-30 тыс., то это не будет являться мотивирующим фактором». Главврач московской поликлиники, стаж 8 лет.

Важность материальных стимулов подтверждается также вопросом о том, способствуют ли стимулирующие выплаты высокому качеству и результатам труда (табл. 1). Больше половины всех респондентов независимо от места работы дали положительный ответ.

Таблица 1

Распределение респондентов при ответе на вопрос «Стимулируют ли, на Ваш взгляд, стимулирующие выплаты высокое качество и результаты Вашего труда?»

		Да	Нет	Затрудняется ответить	Итого
Больница	Врачи	67,8	20,0	12,2	100
	Медсестры	56,5	15,2	28,3	100
Поликлиника	Врачи	82,7	5,3	12,0	100
	Медсестры	67,5	15,0	17,5	100

Играя первую скрипку, фактор материальной мотивации побуждает медицинских работников искать возможности для дополнительного заработка. Более трети опрошенных из больниц отмечают потребность в дополнительном заработке как определяющую причину совмещать основную работу с дополнительной. Стоит отметить, что врачи, работающие в больнице, гораздо чаще участвуют в совместительстве или в других видах подработок, чем врачи из поликлиник. Аналогичные тенденции наблюдаются по ответам медицинских сестер, как работающих в больницах, так и в поликлиниках.

Таким образом, изучая и применяя различные инструменты мотивации и стимулирования труда, в частности, инструменты материальной мотивации, у медицинских организаций формируется пул возможностей грамотно и эффективно организовать и поддерживать механизм управления трудовыми ресурсами, что, несомненно, будет способствовать совершенствованию деятельности учреждений здравоохранения [4] и повышению качества медицинской помощи.

Список литературы:

1. Александрова О.А., Ярашева А.В., Аксенова Е.И., Аликперова Н.В., Ненахова Ю.С. Управленческие кадры в московском здравоохранении: поиск ответов на актуальные вопросы // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. Том 27, выпуск S, 2019. С. 522-528.
2. Ярашева А.В., Макар С.В. Региональные проблемы занятости населения: зарплатные притязания // Экономика. Налоги. Право. 2018. № 3. С.94-106.
3. Виноградова К.В. Актуальные вопросы изучения кадрового потенциала здравоохранения // Вестник научных конференций (Материалы международной научно-практической конференции «Наука и образование в XXI веке» (Тамбов, 31 мая 2019 г.). 2019. № 5-2 (45). С. 24-25.
4. Ярашева А.В. Государственная кадровая политика в столичном

здравоохранении / В сборнике: Новая экономическая политика для России и мира // Сборник научных трудов участников Международной научной конференции. XXVII Кондратьевские чтения. под редакцией В.М. Бондаренко. 2019. С. 248-260.

*Аникин И.В.
Врач-анестезиолог-реаниматолог
Медицинского научно-образовательного центра МГУ имени М.В. Ломоносова,
г. Москва
Виноградова К.В.
аналитик НИИ ОЗ ММ Департамента здравоохранения г. Москвы;
младший научный сотрудник лаборатории исследования
поведенческой экономики ИСЭПН ФНИСЦ РАН
г. Москва*

Трудовая стратегия медсестры: материальные возможности повышения квалификации

С начала 1990-х годов учеными проводятся исследования факторов, влияющих на качество оказываемой населению медицинской помощи [1]. За это время были установлены заметные различия в тактике ведения больных в разных учреждениях медицинской помощи и на ее различных этапах (первичная помощь, стационар, экстренная помощь), а также выявлены причины оказания медицинских услуг ненадлежащего уровня (качества).

Одной из таких причин может являться результат отсутствия продуманной трудовой стратегии медицинского работника или невозможность реализовать его профессиональные цели. Ведь трудовая стратегия любого сотрудника включает в себя не только мобильность по горизонтальной или вертикальной (карьерной) линии, но и такой важный фактор, как повышение квалификации – стремление стать профессионалом, идущим в ногу со временем.

Согласно данным анкетного опроса, полученным в ходе социологического исследования «Развитие кадрового потенциала столичного здравоохранения», проведенного по заказу Департамента здравоохранения Москвы в период с 20 мая по 16 июля 2019 года⁵, только 9,6% медсестер не

⁵ Исследование включало анонимное анкетирование врачей и медицинских сестер 6 учреждений здравоохранения Москвы, а также экспертные интервью – 15 экспертов, среди которых были главврачи медицинских учреждений, подведомственных ДЗМ, руководство учреждений среднего профессионального образования, дополнительного профессионального образования и вузов, готовящих медицинских работников.

ощущают необходимости в дополнительной подготовке, остальные 91,4% указали на различные сферы знаний, которые они бы хотели усовершенствовать.

При ответе на вопрос «В какой сфере знаний Вы сейчас испытываете необходимость дополнительной подготовки?» в зависимости от стажа работы респонденты были разделены на три группы: I-я – до 5 лет; II-я – от 6 до 20 лет; III-я – от 21 года и более (рис.1).

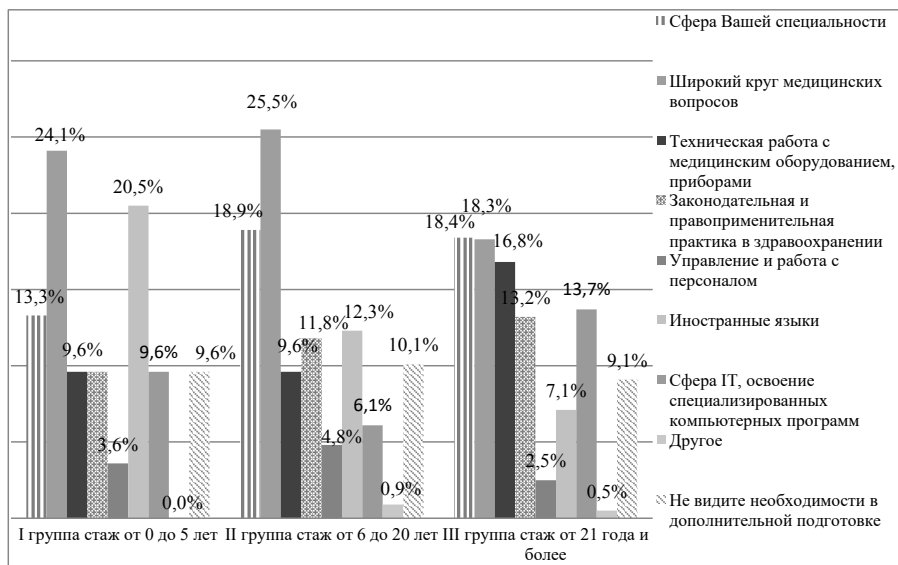


Рис. 1. Распределение респондентов-медсестер при ответе на вопрос «В какой сфере знаний Вы сейчас испытываете необходимость дополнительной подготовки?»

Медсестры, имеющие наименьший стаж работы (1-я группа), больше всего предпочитают дополнительную подготовку по широкому кругу медицинских вопросов и изучению иностранных языков, с приобретением стажа и опыта работы (2-я группа), необходимость в изучении иностранных языков снижается, а вот желание углубить знания по широкому кругу медицинских вопросов, а также по своей специальности, наоборот, увеличивается. Респонденты 3-й группы чаще начинают указывать на необходимость в изучении законодательной и правоприменительной практики в здравоохранении, а также на потребность в освоении специализированных компьютерных программ.

Стоит отметить, что в сравнении с двумя другими группами, хотя и наблюдается тенденция к снижению в необходимости углубления знаний по своей специальности и широкому кругу медицинских вопросов, все же данные варианты продолжают оставаться наиболее частыми ответами респондентов и в 3-й группе медсестер.

Такая тенденция свидетельствует о нехватке знаний у персонала в медицинской области на протяжении всей их карьеры в сфере здравоохранения, что может негативно сказаться на качестве оказания услуг пациентам.

Что же мешает медсестрам повысить свою квалификацию?

Мнение медсестер о трудностях в получении дополнительной подготовки, невзирая на стаж работы, были схожи – мешает повысить квалификацию нехватка свободного времени, а также недостаток средств для оплаты обучения (рис.2).

Стоит обратить внимание, что на нехватку денежных средств для оплаты обучения чаще указывали молодые специалисты, а вот на отсутствие свободного времени чаще жаловались респонденты 2-ой группы.

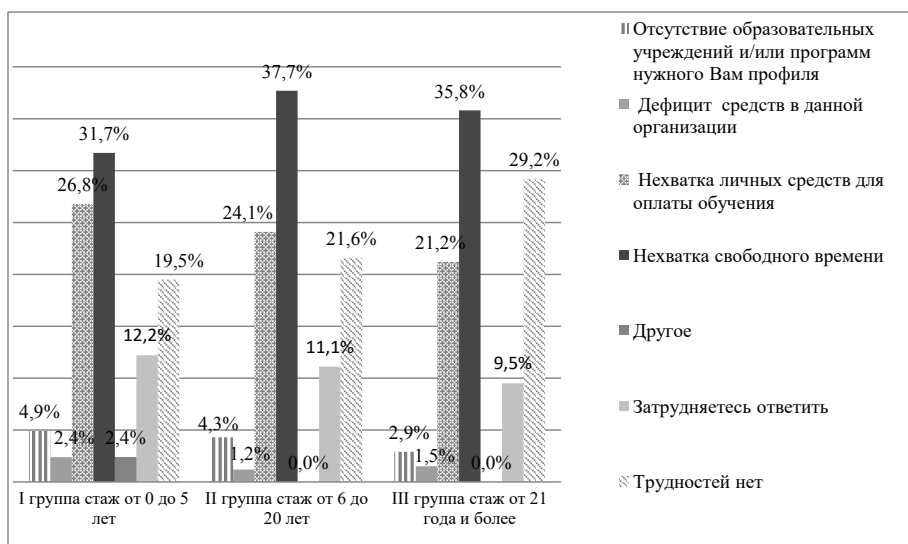


Рис. 2. Распределение респондентов-медсестер при ответе на вопрос «Если у Вас есть трудности в получении дополнительной подготовки, то с чем это связано?»

С приобретением стажа увеличивается процент тех, кто не видит трудности в получении дополнительной подготовки, в 3-й группе он достигает почти трети от опрошенных (29,2%).

Подводя итог, можно сказать, что проблемы кадрового обеспечения в области здравоохранения в течение многих лет являются важной частью государственной политики, и многие вопросы нуждаются в дальнейшей углубленной проработке [2]. Но хроническая недостаточность инвестиций в обучение и подготовку работников здравоохранения может привести к дефициту квалифицированных кадров.

Список литературы:

1. Ярашева А.В. Защита докторских диссертаций // Народонаселение. 2014. № 4 (66). С. 134-137.
2. Александрова О.А., Ярашева А.В., Аксенова Е.И., Аликперова Н.В., Ненахова Ю.С. Управленческие кадры в московском здравоохранении: поиск ответов на актуальные вопросы // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. Том 27, выпуск S, 2019. С. 522-528.

*Белехова Г.В.
научный сотрудник лаборатории исследования проблем
развития трудового потенциала отдела исследования уровня и
образа жизни населения ВолНЦ РАН,
г. Вологда;
Калачикова О.Н.
зам. директора, зав. отделом исследования уровня и
образа жизни населения ВолНЦ РАН,
к.э.н., г. Вологда*

Социально-демографическая специфика финансовой грамотности населения (на примере регионов СЗФО)⁶

Продвижение по пути построения постиндустриального общества требует согласованного существования двух по природе противоречивых процессов – экономической эффективности и социальной справедливости. Поэтому текущие властные инициативы направлены на переориентацию экономики на человека и повышение его благосостояния. Стабильному росту последнего препятствуют различные риски, среди которых выделяются риски бедности, ограничивающие

⁶Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ. Проект №18-010-00919 «Повышение финансовой грамотности как фактор снижения социально-экономических рисков для населения».

«стартовые позиции» населения и формирующие «порочный круг» жизни [2, с. 1031]. Риски бедности могут возрастать при недостаточных знаниях и навыках по управлению собственными финансовыми ресурсами. Поскольку в стране гипотетически невозможно создать институциональные образования и системы безопасности от финансовых потерь всевозможного рода, то население должно обладать способностью принимать грамотные финансовые решения.

В силу специфических особенностей некоторые группы населения (например, малообеспеченные семьи с детьми, семьи с одним кормильцем, лица старшего возраста и др.) имеют небольшой простор для маневра в совершении финансовых ошибок. Кроме того, плохое понимание базовых финансовых категорий (инфляция, бюджет, проценты, управление рисками, планирование и проч.) сужает их внимание до решения насущных задач, тогда как принятие решений на долгосрочную перспективу откладывается на второй план. В данном контексте практически значимой становится работа по выявлению «западающих» финансовых знаний и навыков в различных группах населения в целях разработки обоснованных таргетированных мероприятий и инструментов повышения их финансовой грамотности.

В работе представлены особенности финансовой грамотности и отдельных ее компонентов (знаний и навыков в различных предметных областях), характерные для социально-демографических групп, условно отражающих этапы жизненного цикла населения. Используются авторский подход к построению типологии населения на основе демографического статуса (возраст, семейное положение, наличие детей) [1] и авторская индексная методика измерения уровня финансовой грамотности населения [3]. Эмпирическую базу исследования составили данные социологического опроса «Финансовая грамотность 2018», проведенного ВолНЦ РАН на территории 4-х регионов СЗФО осенью 2018 года. Объем выборки – 2000 человек в возрасте от 18 лет и старше. Выбор регионов для исследования базировался, во-первых, на наличии региональных программ или стратегий по повышению финансовой грамотности (в Вологодской и Псковской областях нет, в Калининградской и

Архангельской – есть⁷), во-вторых, на уровне доходов населения (Вологодская и Калининградская области имеют сходные значения – 26846 и 26346 руб. соответственно; Архангельская и Псковская имеют полярные значения – 30639 и 24193 руб. соответственно⁸).

Получены следующие основные результаты.

1. Более высокие значения сводного индекса финансовой грамотности (ИФГ) наблюдаются в «семейных группах», а именно в семьях лиц среднего возраста с детьми (СДГ5) и без детей (СДГ7) и семьях лиц молодого возраста с детьми (СДГ4), а также в группе одиноких лиц среднего возраста, имеющих детей (СДГ6). Самое низкое значение ИФГ – в группе молодых одиночек с детьми (СДГ2); несколько выше значения индекса в группах не имеющих детей молодых одиночек (СДГ1) и людей старшего возраста (СДГ9). Аналогичное распределение получено по частным индексам знаний, навыков и финансовой арифметики (таблица). Соответственно, финансовая грамотность оказывается выше в группах, находящихся на стадиях зрелости, для которых характерны устойчивая трудовая занятость, воспитание детей и широкий круг потребительских запросов.

Таблица 1

Индексная оценка финансовой грамотности социально-демографических групп

Группы*	Субиндексы по предметным областям**								Частные индексы***			ИФГ****
	ДиР	СБи ФП	СиВ	К	ИиН	СиП	РиФ Б	ЗП	ИЗ	ИН	ИА	
СДГ5	0,418	0,514	0,467	0,500	0,508	0,315	0,426	0,261	0,510	0,408	0,575	0,430
СДГ4	0,461	0,519	0,416	0,521	0,474	0,329	0,427	0,236	0,515	0,396	0,587	0,427
СДГ7	0,432	0,523	0,485	0,467	0,484	0,289	0,385	0,243	0,505	0,379	0,584	0,413
СДГ6	0,426	0,473	0,428	0,497	0,495	0,318	0,394	0,236	0,498	0,385	0,595	0,411
СДГ10	0,455	0,521	0,465	0,473	0,473	0,295	0,364	0,212	0,503	0,368	0,553	0,407
СДГ8	0,431	0,498	0,453	0,464	0,456	0,267	0,412	0,210	0,503	0,361	0,574	0,402
СДГ3	0,455	0,445	0,478	0,451	0,481	0,243	0,405	0,224	0,485	0,370	0,597	0,396
СДГ9	0,435	0,496	0,438	0,376	0,461	0,235	0,303	0,236	0,475	0,314	0,548	0,366

⁷Калининградская область стала пилотным регионом в самом начале реализации совместного проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в 2011 г.; Архангельская область присоединилась к проекту в 2013 г.

⁸Данные на 2018 г.; выражены в сопоставимом выражении (по стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг).

СДГ1	0,450	0,467	0,378	0,380	0,439	0,225	0,369	0,202	0,476	0,309	0,531	0,363
СДГ2	0,370	0,478	0,319	0,339	0,391	0,141	0,341	0,065	0,411	0,276	0,457	0,318
Стандартное отклонение	0,027	0,027	0,051	0,061	0,033	0,057	0,040	0,055	0,030	0,043	0,042	0,035
Среднее (по опросу)	0,432	0,500	0,447	0,441	0,476	0,272	0,372	0,236	0,493	0,358	0,564	0,396

Градации от темного к светлому соответствует переходу от более низких значений индексов к более высоким: минимальные значения; значение ниже среднего уровня по опросу; значение равно или выше среднего уровня по опросу; максимальное значение.

Примечания:

*Социально-демографические группы: СДГ5 – Зрелые семейные с детьми, СДГ4 – Молодые семейные с детьми, СДГ7 – Зрелые семейные без детей, СДГ6 – Зрелые одинокие с детьми, СДГ10 – лица старшего возраста с детьми, СДГ8 – Зрелые одинокие бездетные, СДГ3 – Молодые семейные без детей, СДГ9 – лица старшего возраста без детей, СДГ1 – Молодые одинокие бездетные, СДГ2 – Молодые одинокие с детьми.

**Субиндексы по предметным областям: ДиР – доходы и расходы; СБиФП – семейный бюджет и финансовое планирование; СиВ – сбережения и вклады; К – кредитование; ИиН – инвестирование и налоги; СиП – страхование и пенсии; РиФБ – риски и финансовая безопасность; ЗПП – защита прав потребителей.

*** Частные индексы финансовой грамотности: ИЗ – индекс знаний, ИН – индекс навыков, ИА – индекс финансовой арифметики.

**** ИФГ – индекс финансовой грамотности.

Источник: расчеты авторов по данным социологического опроса «Финансовая грамотность 2018»; ФГБУН ВолНЦ РАН, 2018 год.

2. Уровень дифференциации субиндексов финансовой грамотности по предметным областям определяется включенностью населения в финансовые практики. Более заметные различия фиксируются по субиндексам таких предметных областей, как «кредитование», «страхование и пенсии», «защита прав потребителей». Домохозяйства с детьми, молодые и зрелые, в силу наличия разнообразных потребностей (личных и по воспитанию детей), более активно используют кредитные и страховые продукты, защищают свои права и продумывают варианты долгосрочных пенсионных накоплений. В комплексе эти действия обеспечивают для данных домохозяйств удовлетворительные условия и уровень жизни (в соответствии с пониманием о них для семей с детьми).

3. В территориальном разрезе по большинству индексов финансовой грамотности самые высокие значения зафиксированы у социально-демографических групп Архангельской области. Показательно, что группы, которые в других регионах демонстрируют низкие значения по частным индексам знаний, навыков и арифметики, в Архангельской области, наоборот, показывают высокие результаты (молодые одинокие люди с детьми и без детей

– СДГ1 и СДГ2; семьи лиц среднего возраста с детьми и без детей – СДГ5 и СДГ7; одинокие лица среднего возраста с детьми и без детей – СДГ6 и СДГ8). Самые низкие значения частных и сводного индексов финансовой грамотности зафиксированы в большинстве социально-демографических групп Вологодской области.

4. Для «отстающей» группы молодых одиночек с детьми (СДГ2) характерны проблемы с пониманием инфляции (т.е. с правильной оценкой изменения цен, что затрудняет планирование жизни); полноценным ведением бюджета; формированием не только сбережений, но и резервного фонда «на черный день»; правильностью расчетов процентного дохода, размера кредита и налогов; признанием личной ответственности за выполнение кредитных обязательств и частыми случаями просрочки; с пониманием и использованием страховых, пенсионных и инвестиционных продуктов.

5. Для групп бездетных одиноких лиц молодого и старшего возраста (СДГ1 и СДГ9), также имеющих низкие значения индексов грамотности, проблемы связаны, во-первых, с базовыми вопросами взаимодействия с финансовыми организациями (невнимательное ознакомление с договорами, редкое сравнение условий предоставления услуг, плохое представление о самих финансовых продуктах, особенно страховых и инвестиционных), во-вторых, с кредитным поведением (слабое понимание критериев для выбора подходящего кредита; превышение рекомендуемого размера выплат и как следствие случаи просрочки ежемесячных платежей; ошибки в расчете размера кредита), в-третьих, с финансовой арифметикой (наряду с кредитом, они допускают значительные ошибки в определении дохода по вкладу и размера НДФЛ).

6. Группы, получившие самые высокие итоговые оценки финансовой грамотности – семьи лиц молодого и среднего возраста с детьми (СДГ4 и СДГ5), по ряду предметных областей демонстрируют средний уровень знаний и навыков. Наиболее освоенные ими предметные области – это использование кредитов, риски и финансовая безопасность, страхование и пенсии, защита прав потребителей. Кроме того, для данных групп характерно наиболее равномерное

освоение знаний и навыков по сравнению с другими социально-демографическими группами.

Таким образом, можно говорить о наличии социально-демографической специфики в освоении населением финансовых знаний и навыков, которая проявляется несмотря на различия в уровне доходов населения и действие внешних институциональных условий (в частности, региональных программ).

Список литературы:

1. Белехова Г.В., Гордиевская А.Н. Финансовое поведение населения: демографические особенности // Проблемы развития территории. 2018. № 1. С. 133-150.
2. Куклин А.А., Печеркина М.С., Тырсин А.Н., Сурина А.А. Методический инструментарий диагностики рисков для благосостояния личности и территории проживания // Экономика региона. 2017. Т. 13. Вып. 4. С. 1030-1043.
3. Россошанский А.И., Белехова Г.В. Оценка финансовой грамотности населения регионов СЗФО // Развитие территориальных социально-экономических систем. Вопросы теории и практики: материалы XVI международной научно-практической конференции молодых ученых, г. Екатеринбург, 12 марта 2019 г. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2019. С. 279-281.

*Бобков В.Н.
зав. лабораторией проблем уровня и качества жизни ИСЭПН ФНИСЦ РАН,
главный научный сотрудник научной школы «Теория и технологии менеджмента»
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, г. Москва;
Черных Е.А.
старший научный сотрудник лаборатории проблем уровня и качества жизни
ИСЭПН ФНИСЦ РАН, к.э.н., г. Москва;
Одинцова Е.А.
ведущий научный сотрудник лаборатории проблем уровня и качества жизни
ИСЭПН ФНИСЦ РАН, к.э.н., г. Москва*

Безусловный базовый доход – зарубежный опыт имитационного моделирования и возможности применения в Российской Федерации

Безусловный базовый доход (ББД, basic income - UBI) — социальная концепция, предполагающая регулярную выплату определённой суммы денег каждому члену общества со стороны государства или другого института. Эта мера призвана помочь в борьбе с бедностью и экономическим неравенством, а также смягчить последствия на рынке труда из-за автоматизации и

цифровизации (технологическое замещение труда во многих сферах деятельности и как следствие фрикционная и застойная безработица; изменение модели занятости от стандартной к нестандартной и возникающие вследствие этого проблемы утраты работниками трудовых и социальных гарантий, присущих стандартной занятости; сокращение доли труда в добавленной стоимости, обусловленной ростом высокоэффективных компаний и платформенной занятости и др.).

Результаты имитационного моделирования введения ББД являются противоречивыми. Результаты микросимуляций в Италии (2013 год) предсказывают минимальное снижение количества отработанных часов после введения комбинации ББД и субсидии заработной платы, составляющих вместе 70% черты относительной бедности. Для мужчин из изначальных 1968 часов в год модель предсказывает снижение только на 5 часов, для женщин снижение с 973 часов до 969 [3]. В Германии в начале 2000-х. было проверено предложение немецкой политической партии Christlich Demokratische Union Deutschlands (ХДС), которая предлагала отменить все социальные льготы и заменить их на доход в виде отрицательного подоходного налога в размере 600 евро в месяц для всех взрослых и 300 евро в месяц для детей, сопровождая это изменениями в налоговой системе, в том числе в медицинском страховании [7]. Анализ показал значительный финансовый дефицит предлагаемой системы, хотя влияние на предложение рабочей силы было оценено как положительное. В 2004 году микросимуляция на 12000 немецких домохозяйствах (более 23000 человек) оценила увеличение количества отработанных часов на 2,2% для мужчин и на 3,72% для женщин [7]. Микросимуляция более реалистичной фискально нейтральной системы с такой же отрицательной налоговой ставкой, что и в предложении немецкой ХДС, но с более высокой ставкой подоходного налога в размере 61,3% с физических лиц, показала негативное влияние на предложение труда. Для мужчин отработанное время сократилось на 0,59%, а для женщин на 0,71%. Более значительное снижение на 1,35% было посчитано для женщин, имеющих общее домашнее хозяйство с мужчиной. В целом,

количество активных людей на рынке труда оценено падением на 0,51% (увеличение числа мужчин - 0,74%, а снижение количества женщин - 1,85%) [4].

Л. Мартинелли в трех исследованиях 2017 года [10, 12, 11] с помощью имитационного моделирования построил и просчитал 3 возможных сценария внедрения ББД (ББД установлен на уровне налоговой льготы от подоходного налога с населения; ББД установлен на уровне существующих пособий; ББД установлен на уровне существующих пособий с субсидиями инвалидов). Он пришел к выводу, что все 3 варианта приведут к значительному количеству людей и домашних хозяйств, материальное положение которых ухудшится, при этом потери больше для нижних трех квинтильных групп населения. В рамках каждой модели автор отдельно рассматривал эффекты и последствия для мужчин и женщин, для богатых и бедных домохозяйств, для разных типов семей (одинокый родитель, семьи с пенсионерами, семьи, где работают оба партнера или только один партнер, семьи с детьми и без, семьи с инвалидами и др.) При этом, большинство людей сталкиваются с более слабыми стимулами к труду в рамках всех трех схем.

Среди других известных работ по имитационному моделированию ББД можно назвать работы С. Лэнсли и Х. Рид «Universal Basic Income: An idea whose time has come?» (2016) и «Basic Income for all: From desirability to feasibility» (2019), работу Э. Аткинсона и др. «Reducing poverty and inequality through tax-benefit reform and the minimum wage: the UK as a case-study» (2017), а также обобщающую работу М.Торри «Static microsimulation research on Citizen's Basic Income for the UK: a personal summary and further reflections» (2019). Результаты этих работ, где авторы придерживаются несколько иной методологии, дают гораздо более оптимистичный взгляд на введение БД, в части сокращения неравенства и борьбы с бедностью, однако, авторы признают, что чтобы платить всем взрослым британцам гарантированный доход, потребуется поднять шкалу налога на доходы [5, 8, 9, 1414].

ОЭСР в мае 2017 года выпустила отчет «Основной доход как вариант

политики: Техническая справочная записка, иллюстрирующая затраты и последствия распространения в отдельных странах», где рассчитала издержки на введение ББД, выплачиваемого всем лицам, не достигшим пенсионного возраста в Финляндии, Франции, Италии и Великобритании. Используя имитационный анализ, основанный на данных EUROMOD, авторы приходят к выводу, что ББД, финансируемый на уровне текущих расходов, окажется намного ниже черты бедности, а ББД, достаточный для сокращения бедности, потребует существенного увеличения налогообложения [13]. В Финляндии, Франции и Великобритании ББД, по их оценкам, поднимет уровень бедности на 1%. В Италии, где около 80% людей в группах с низким доходом начнут получать ББД вместо текущих пособий, он потребует меньше расходов, чем существующая система. В Финляндии для введения ББД потребуется 2% рост налога на прибыль, но уровень бедности незначительно вырастет. В Великобритании, где есть хорошо продуманная система социальных выплат, введение ББД потребует повышения налогов на 25% и, при отмене существующих социальных выплат, приведет к росту числа бедных на 50%.

Согласно исследованию Всемирного Банка 2018 года [3], преодоление разрыва (дефицита) бедности, то есть достижения для всего бедного населения уровня установленного порога бедности с помощью ББД будет стоить от 3 до 21% ВВП страны, а достижение для всех прожиточного минимума обойдется от 8 до 50% ВВП. Во всех странах, согласно этому исследованию, заметная доля малоимущих (10-50%) потеряет от замены существующей системы базовым доходом. Исследованием были охвачены страны с очень разным уровнем развития, находящиеся на разных этапах эволюции систем социальной защиты: Мозамбик, Чили, Южная Африка, Индия, Россия, Казахстан.

В России переходные формы ББД находятся в эмбриональном состоянии, хотя установление фиксированных социальных выплат для ряда категорий населения на определенный срок в увязке с материальным положением является распространенной практикой (например, пособия на детей до 1,5 лет и от 1,5 до 3-х лет). В Вологодской области в 2018 году с участием авторов был

проведен локальный практический эксперимент по введению выплаты дополнительного пособия по бедности малоимущим семьям с детьми, которая в совокупности с действующими социальными выплатами позволила поднять душевые доходы малоимущих семей с детьми до гарантированного душевого дохода (аналог ББД) [1]. Авторы предлагают опробовать введение элементов ББД для безработных из малоимущих семей, для выпускников учебных заведений при их переходе от учёбы к первому месту работы и для неустойчиво занятых работников с большим набором индикаторов прекаризованной занятости [2].

Подробное изучение доходов, расходов, особенностей систем социальной защиты и налоговой нагрузки бюджета, а также построение работающей имитационной модели — это очень важное поле, требующее дальнейшей разработки в контексте обсуждения возможности введения ББД в России. В дискуссиях российские экономисты [см., например 3] отмечают, что для успешного внедрения ББД должны выполняться три специфических условия, которые пока не сформированы в России: 1) высокая степень общественного согласия в отношении введения ББД; 2) необходимость действовать от частного к общему и избегать радикальных решений; 3) действенная система общественного контроля и корректировки, то есть развитые муниципалитеты, гражданское общество, свободные СМИ и самостоятельный парламент. Глава Минэкономразвития Максим Орешкин на форуме Сбербанка Artificial Intelligence Journey 8-9.11.2019 заявил, что безусловный базовый доход в России в ближайшее время не появится, потому что сначала нужно добиться, чтобы вырос общий уровень производительности труда [4]. Это мнение можно рассматривать как неготовность российской власти, в отличие от ряда других стран, экспериментировать и вводить переходные формы ББД.

Список литературы:

1. Бобков В.Н., Гулюгина А.А., Одинцова Е.В. Методологические подходы к усилению адресности социальной поддержки малоимущих семей с

детьми. Уровень жизни населения регионов России. 2019. №1. С. 9-19.

2. Бобков В.Н., Долгушкин Н.К., Одинцова Е.В. Безусловный базовый доход: размышления о возможном влиянии на повышение уровня и качества жизни и устойчивости общества. Уровень жизни населения регионов России. 2019. №3. С.8-24.

3. Материалы Международной научно-практической конференции «Базовый доход: пролог к социальной политике XXI века?» 14.11.2018 г. <https://isp.hse.ru/data/2019/01/09/1143757431/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%D0%91%D0%94%2014-11->

[2018_%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D0%B0.pdf](https://isp.hse.ru/data/2019/01/09/1143757431/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%D0%91%D0%94%2014-11-2018_%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D0%B0.pdf) (дата обращения: 19 октября 2019)

4. Орешкин: Безусловный базовый доход в РФ пока не появится <https://rg.ru/2019/11/09/oreshkin-bezuslovnnyj-bazovyj-dohod-v-rf-poka-ne-poiavitsia.html>

5. Atkinson, Anthony B., Chrysa Leventi, Brian Nolan, Holly Sutherland, and Iva Tasseva (2017) Reducing poverty and inequality through tax-benefit reform and the minimum wage: the UK as a case-study. EUROMOD Working Paper EM 13/17. Colchester: Institute for Social and Economic Research, University of Essex. <https://www.euromod.ac.uk/sites/default/files/working-papers/em13-17.pdf>. (дата обращения: 28 октября 2019).

6. Colombino, U., & Narazani, E. (2013). Designing a Universal Income Support Mechanism for Italy: An Exploratory Tour. Basic Income Studies, 8(1), 1-17.

7. Horstschraer, J., Clauss, M., & Schnabel, R. (2010). An Unconditional Basic Income in the Family Context – Labor Supply and Distributional Effects. ZEW – Centre for European Economic Research Discussion Paper, No. 10-091.

8. Lansley, Stewart and Howard Reed (2019) Basic Income for all: From desirability to feasibility. London: Compass. <http://www.compassonline.org.uk/basic-income-for-all/>(дата обращения 28 октября 2019)

9. Lansley, Stewart, Howard Reed (2016) Universal Basic Income: An idea whose time has come? London: Compass. <http://www.compassonline.org.uk/publications/universal-basic-income-an-idea-whose-time-has-come/>.(дата обращения 28 октября 2019).

10. Martinelli L. Exploring the Distributional and Work Incentive Effects of Plausible Illustrative Basic Income Schemes. IPR Institute for policy research. University of Bath, 2017. IPR Working Paper. <https://www.bath.ac.uk/ipr/publications/reports/work-incentive-effects-on-basic-income.html> (дата обращения 19 октября 2019).

11. Martinelli, L. Assessing the case for a Universal Basic Income in the UK. IPR Working Paper. Bath: Institute for Policy Research, University of Bath. <https://www.bath.ac.uk/publications/assessing-the-case-for-a-universal-basic-income-in-the-uk/>. (дата обращения 28 октября 2019).

12. Martinelli, L. The fiscal and distributional implications of alternative

Universal Basic Income schemes in the UK. IPR Working Paper. Bath: Institute for Policy Research, University of Bath. <https://www.bath.ac.uk/publications/the-fiscal-and-distributional-implications-of-alternative-universal-basic-income-schemes-in-the-uk/attachments/basic-income-working-paper.pdf>. (дата обращения 28 октября 2019).

13. OECD Basic Income as a Policy Option: Technical Background Note Illustrating Cost and Distributional Implications for Selected Countries. Paris: OECD Publishing, 2017. www.oecd.org/els/soc/Basic-Income-Policy-Option-2017-Brackground-Technical-Note.pdf (дата обращения 28 октября 2019).

14. Torry M. Static microsimulation research on Citizen's Basic Income for the UK: a personal summary and further reflections EUROMOD Working Paper SeriesEM13/19 <https://www.iser.essex.ac.uk/research/publications/working-papers/euromod/em13-19>

Бурдастова Ю.В.
старший научный сотрудник ИСЭПН ФНИСЦ РАН;
аналитик НИИ ОЗММ ДЗМ, к.э.н., г. Москва;
Виноградова К.В.
младший научный сотрудник ИСЭПН ФНИСЦ РАН;
аналитик НИИ ОЗММ ДЗМ, г. Москвы

Наставничество в медицине:

факторы готовности врачей становиться наставниками

Проблема развития кадрового потенциала системы здравоохранения города Москвы как никогда актуальна в сегодняшних условиях реализации столичного стандарта оказания медицинской помощи [1, 2]. При ее решении значимую роль играет развитая система наставничества, целями которой являются повышение профессиональных (в первую очередь практических) умений молодых специалистов, помощь в адаптации в медицинском учреждении, вовлечение в корпоративную культуру, привлечение к участию в общественной жизни медицинской организации и пр.

Согласно результатам экспертных интервью, полученным в ходе реализации социологического исследования «Развитие кадрового потенциала столичного здравоохранения», проведенного по заказу Департамента здравоохранения Москвы в период с 20 мая по 16 июля 2019 года⁹, респонденты положительно относятся к системе наставничества и отмечают,

⁹ Исследование включало анонимное анкетирование врачей и медицинских сестер 6 учреждений здравоохранения Москвы, а также экспертные интервью – 15 экспертов, среди которых были главврачи медицинских учреждений, подведомственных ДЗМ, руководство учреждений среднего профессионального образования, дополнительного профессионального образования и вузов, готовящих медицинских работников.

что подобная практика необходима для воспитания грамотных специалистов, способных оказывать качественную медицинскую помощь.

Однако здесь встает вопрос – насколько готовы сами работники медицинских учреждений становиться наставниками для своих менее опытных коллег?

Проведенный анкетный опрос в указанном выше исследовании выявил, что более трети врачей (37,2%) не готовы становиться наставниками в случае поступления такого предложения, третья часть (32,9%) видят себя в качестве наставников, 17,3% врачей уже занимаются наставничеством, 7% респондентов отметили, что сами нуждаются в наставнике, остальные 5,6% затруднились дать ответ.

Углубленный анализ ответов респондентов-врачей позволил выявить три основных фактора, влияющих на нежелание принимать активное участие в системе наставничества.

Как выяснилось, при ответе на вопрос о готовности стать наставником, большую роль играл стаж респондента (рис.1).

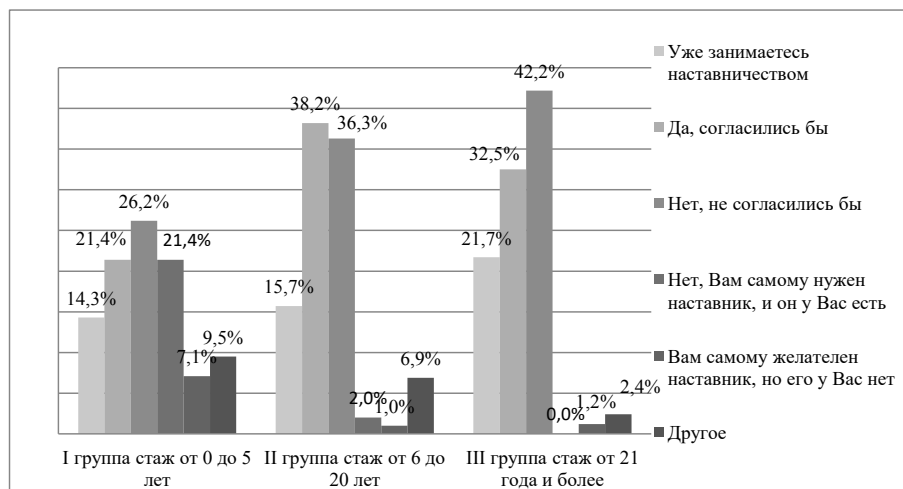


Рис.1. Распределение респондентов-врачей при ответе на вопрос: «Согласились бы Вы заняться наставничеством?» в зависимости от стажа

Почти треть респондентов (28,5%) со стажем работы до 5 лет отметили,

что сами нуждаются в наставниках, почти столько же – 26,2% – ответили, что в случае поступления такого предложения отказались бы, что может говорить о том, что у значительной части молодых специалистов отсутствует внутренняя готовность быть наставником в силу недостаточного опыта и, возможно, других причин. Тем не менее, 21,4% молодых врачей видят себя в качестве наставников, а 14,3% уже ими являются.

С увеличением стажа работы увеличивается как число респондентов, готовых принять участие в системе наставничества (38,2%), так и тех, кто отказался бы от такого предложения (36,3%).

Почти половина респондентов (42,2%) со стажем работы от 21 года отказались бы принять участие в системе наставничества, 21,7% респондентов уже являются наставниками, а готовы ими стать 32,5% ответивших.

На готовность стать наставниками для коллег влияет и удовлетворенность оплатой труда (рис.2).



Рис. 2. Распределение респондентов-врачей при ответе на вопрос: «Согласились бы Вы заняться наставничеством?» в зависимости от удовлетворенности оплатой труда

Так, более расположены принять участие в системе наставничества респонденты, отметившие, что оплата труда соответствует их трудовому вкладу

(36,2%), а из тех, кто указал на несоответствие оплаты труда трудовому вкладу, готовы стать наставниками только 25,9% врачей.

Стоит обратить внимание на то, что среди врачей, уже занимающихся наставничеством, выше доля респондентов, кто считает, что оплата труда ниже их трудового вклада (22,4%) (для сравнения: доля ответивших, что оплата труда примерно соответствует трудовому вкладу – 16,2%).

Еще одним важным фактором, оказывающим влияние на желание принимать активное участие в системе наставничества, является загруженность врачей (рис.3).



Рис. 3. Распределение респондентов-врачей при ответе на вопрос: «Согласились бы Вы заняться наставничеством?» в зависимости от загруженности и интенсивности труда на рабочем месте

Врачи, ответившие, что они очень устают на своем рабочем месте, не стремятся брать на себя дополнительную нагрузку. Так, отказались бы стать наставниками 42,1% респондентов, а при нормальной загруженности отказались бы от наставничества почти в два раза меньше – 28,3% врачей.

Таким образом, на готовность врачей становиться наставниками влияет, как минимум, три фактора: стаж работы, удовлетворенность оплатой труда и загруженность на рабочем месте. Учитывая важность применения и успешного

функционирования системы наставничества, администрации медицинских учреждений следует рассматривать выявленные факторы при внедрении такой системы в своих организациях.

Список литературы:

1. Ярашева А.В. Исследование кадрового потенциала московского здравоохранения // Московская медицина. 2019. № 3 (31). С. 6-11.
2. Александрова О.А., Ярашева А.В., Аксенова Е.И., Аликперова Н.В., Ненахова Ю.С. Управленческие кадры в московском здравоохранении: поиск ответов на актуальные вопросы // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. Том 27, выпуск S, 2019. С. 522-528.

Васиев Ф. М.

*старший преподаватель кафедры экономической теории и мировой экономики
Российско-Таджикского (Славянского) университета
к.э.н., г. Душанбе, Республика Таджикистан;*

*Рахматзода Х. Б.
профессор кафедры экономической теории и мировой экономики
Российско-Таджикского (Славянского) университета
д.э.н., г. Душанбе, Республика Таджикистан*

Исследование зарубежного опыта регулирования занятости населения

С учетом современных условий развития Республики Таджикистан, наиболее важным считается решение вопросов, связанных с занятостью и социальной защитой населения, которая основывается на Национальной стратегии развития Республики Таджикистан в период до 2030 года. Таким образом, в статье мы рассматриваем опыт Швеции, США, Канады, Франции и Казахстана, где были достигнуты наиболее высокие результаты в данном направлении.

В Шведской модели развития общества, важное значение уделяется социальной политике, которая направлена для решения следующих проблем:

- для всех членов общества предоставление прав при получении образования, выборе профессии и т. д.;
- предоставление социальных гарантий членам общества, независимо от социального статуса;
- создание всех необходимых условий для выполнения принципа обеспечения максимальной занятости трудоспособного населения.

Шведская модель предполагает активную политику обеспечения занятости населения. Здесь уделяется особое внимание обучению и повышению уровня профессиональной конкурентоспособности рабочей силы. В том числе, данная модель направлена на создание новых рабочих мест, как в частных, так и в государственных организациях. Со стороны государства частным организациям предоставляются субсидии, рабочей силе предоставляется информация о вакантных рабочих местах, проводит профессиональную ориентацию, для переезда к новому рабочему месту предоставляются выплаты. Министерством труда Швеции на вышеуказанные цели выделяются больше средств по сравнению с другими странами, около - 70,0%. При этом, в бюджете Швеции, удельный вес выделяемая на занятость не больше, чем в других развитых странах. В Швеции Правительство активно поддерживает занятость в тех регионах страны, где промышленность находится на низком уровне. А. А. Никифорова отмечает, что «используемая политика дает возможности поддерживать высокий уровень спроса на рабочую силу, следовательно, высокий уровень занятости в стране»¹⁰.

В США сформировалась децентрализованная экономика. В стране проводится политика поддержания конкурентного состояния предпринимателей. «При этом, в штатах, функции федеральных органов на рынке труда ограничены. Каждый штат имеет свое законодательство о поддержке безработных и обеспечении занятости. Каждое предприятие и работники осуществляют выплаты в страховой фонд по безработице, как в федеральный фонд, так и в фонд штата». В Америке политика занятости на предприятиях ориентирована на высокую мобильность рабочей силы, на её конкурентоспособность, на профессиональную подготовку, на признание высокого профессионально-квалификационного уровня рабочей силы при переходе на новое предприятие, в том числе, на минимизацию издержек предприятия к минимуму, то есть, издержки, связанные с обучением. На

¹⁰ Никифорова А. А. Рынок труда: занятость и безработица / А. А. Никифорова. М.: Междунар. отношения, 1991. 180 с.

предприятиях в США уровень заработной платы определяется на основе следующих показателей: заключение контрактов между работодателем и наемным работником; объем спроса и предложение рабочей силы; уровень сложности выполняемых работ; ответственность за результаты профессиональных задач; производительность труда и финансовые возможности предприятия. В США организация и содержание деятельности профессиональных союзов имеет свои характерные особенности, и их деятельность строятся по профессиональному признаку.

По мнению ученых США, «полученные знания в вузе, достаточны на первые 3 или 5 лет работы, после чего требуется дополнительное повышение квалификации. Полученные знания и квалификация рабочих морально устаревают примерно через каждые 10 лет».

В Канаде модель занятости населения в основном направлена на развитие системы профессиональной ориентации рабочей силы. Прежде всего, модель направлена как на обучающуюся молодежь, так и на взрослых людей. По мнению Д. Н. Шайкина «Канадская модель занятости, основывается на профессиональную ориентацию новый, особый тип учреждений, располагающих автоматизированными информационными системами, видеотехникой, электронными экзаменаторами»¹¹.

Канадская модель способствует налаживанию тесной взаимосвязи с различными направлениями госрегулирования обучения и профессиональной подготовки кадров. Во всех городах Канады, функционируют специализированные центры профессиональной ориентации - «Центр выбора». Центр предлагает разнообразные профессии и специальности, и каждый человек выбирает наиболее подходящую для себя специальность.

Модель Франции базируется на трудоустройстве, используя услуги консультационных кабинетов и эти кабинеты действуют во всех районах страны. Они проводят «анализ деятельности работников в предыдущей работе;

¹¹Шайкин Д. Н. Социально-экономические аспекты использования труда молодежи в Республике Казахстан (на примере Северо-Казахстанской области): 08.00.05 Д.Н. Шайкин / Д. Н. Шайкин. Омск, 2015. 179 с.

разрабатывают трех или четырех проектов дальнейшей карьеры работника; разрабатывают методы изучения динамики спроса и предложения на рынке труда, развитие деловых связей с работодателями; формируют и развивают взаимоотношения по выбору работников между службами занятости, предприятиями и профессиональными союзами; изучают предложенные вакансии о найме рабочей силы». В целом эффективность по обеспечению занятости рабочей силы в полной мере зависит от рационального взаимодействия между предприятиями, службами занятости и самой рабочей силой. В Японии используется система пожизненного найма. Данная модель характеризуется особой системой, то есть, «система пожизненного найма» и основывается на предложении гарантий наемным работникам на весь срок трудовой деятельности. Однако эти гарантии законодательно не оформлены, также не фиксируются в коллективных договорах. В Японии профессиональные союзы стараются всячески сохранять принципы системы пожизненного найма. И данная модель считается закрытой моделью рынка труда. Однако в последние годы, в Японии наряду с внутренним также развивается внешний рынок труда и для этих рынков характерен стабильная занятость.

В Великобритании важную роль в решении вопросы занятости играют центры занятости, и они выполняют следующие функции:

- «предоставление помощи безработным в поиске подходящего рабочего места;
- предоставление особой помощи в трудоустройстве инвалидам (здесь используется программа поощрения работодателей);
- регулярный контроль за получающими пособия по безработице».

На наш взгляд, опыт Великобритании в обеспечении занятости населения, может рекомендоваться к использованию в нашей стране для совершенствования деятельности в направлении повышения уровня занятости населения. На основе исследования существующих моделей занятости в различных странах мира можно прийти к таким выводам:

1. Цены факторов производства имеют огромное влияние на распределение ресурсов и динамику уровня занятости населения.

2. Государственная политика индустриализации, проводимая часто в ущерб росту сельского хозяйства, обычно осложняет проблему использования рабочей силы, как в городах, так и в сельских территориях. Однако политика индустриализации способствует повышению эффективности использования рабочей силы и это положительно отражается на росте валового внутреннего продукта страны.

3. Использование эффективных трудоемких технологий отнюдь не означает снижения темпов экономического роста.

Особо место следует уделить решению вопроса занятости в странах СНГ. Ученые Н. А. Волгин и Ю. Г. Одегов отмечают, что «снижение уровня занятости является причиной всплеска миграционных потоков из деревень в города и городской безработицы»¹². Особое место мы уделяем опыту регулирования занятости в Казахстане. Государственная политика в сфере занятости населения в этой стране направлена: «на обеспечение равных возможностей граждан Республики Казахстан, иностранцев и лиц без гражданства, постоянно проживающих в Казахстане, в свободном выборе рода деятельности и профессии, справедливых и благоприятных условий труда, социальной защиты от безработицы; обеспечение продуктивной занятости, сокращение безработицы, создание рабочих мест; ориентацию системы образования на подготовку кадров в соответствии с потребностью рынка труда и перспективами его развития с учетом инвестиционной политики; поддержку трудовой и предпринимательской инициативы граждан, осуществляемой в соответствии с законодательством.

Анализ зарубежного опыта приводит к тому, что сложно найти общий рецепт постоянно действующего эффективного механизма обеспечения занятости населения в какой-либо стране. Он варьируется в зависимости от

¹²Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. М.: ЭКЗАМЕН, 2013 736 с.

особенностей социально-экономического и политического устройства, культурных традиций, модифицируется с изменением ситуации в экономике и на рынке труда. В борьбе с безработицей и обеспечением занятости населения необходимо перейти от пассивной к активной политике занятости.

Список литературы:

1. Никифорова А. А. Рынок труда: занятость и безработица / А.А. Никифорова. М.: Междунар. отношения, 1991. 180 с.

2. Шайкин Д. Н. Социально-экономические аспекты использования труда молодежи в Республике Казахстан (на примере Северо-Казахстанской области): 08.00.05 Д.Н. Шайкин. / Д. Н. Шайкин. Омск, 2015. 179 с.

3. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. М.: ЭКЗАМЕН, 2013. 736 с.

*Виноградова К.В.
младший научный сотрудник лаборатории исследования
поведенческой экономики ИСЭПН ФНИСЦ РАН,
г. Москва*

Недоверие как один из факторов формирования финансовой культуры населения

В последние годы эксперты отмечают увеличение доли нелегальной составляющей на финансовом рынке, что свидетельствует о формировании у населения определенного уровня финансовой культуры [1]. Но низкая финансовая культура не всегда является следствием невысокой финансовой грамотности, чаще всего это связано с проявлениями финансовой нечистоплотности. Так, например, по мнению компетентных экспертов, более половины жертв финансовых пирамид — это те, кто стремится к «легким деньгам»: они знают, что вступают в отношения с мошенниками и, более того, сами готовы обманывать других людей.

Можно предположить, что причиной деструктивного финансового поведения является тотальное недоверие населения к государственной финансовой системе [2]. Россияне не верят в справедливость принятого решения в случае возникновения спорной ситуации с финансовой организацией, о чем свидетельствуют данные всероссийского исследования Аналитического центра НАФИ (апрель 2019 г.).

Опрос населения выявил, что каждый третий россиянин (31%) не верит в справедливый исход спора с финансовыми институтами, а еще 46% убеждены, что подобные конфликты могут с одинаковой вероятностью закончиться как справедливым, так и несправедливым решением, лишь 16% россиян уверены, что итог будет справедливым, остальные 7% затруднились дать ответ.

Среди работающих россиян доля тех, кто уверен в справедливости решения или допускает такую возможность, заметно выше, чем среди тех, кто на данный момент не работает (рис.1). Бесспорно, наличие стабильной работы дает ощущение уверенность в завтрашнем дне и возможность, на отложенные деньги, опробовать какие-либо финансовые инструменты [3].

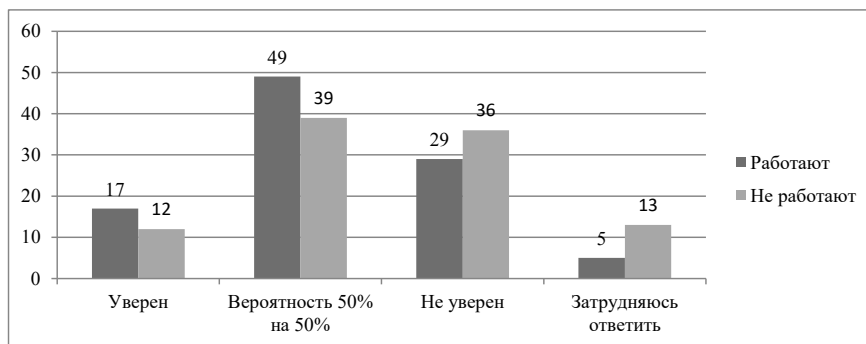


Рис.1. Распределение респондентов при ответе на вопрос «Представьте, что у Вас возник спор с финансовой организацией, например, с банком или страховой компанией, по поводу оказанных Вам финансовых услуг. Насколько вы уверены в справедливом решении такого спора?», в % от всех опрошенных, по наличию работы

Источник: составлено автором на основе данных Аналитического центра НАФИ, 2019 г. URL: <https://nafi.ru/analytics/rossiyane-ne-veryat-v-spravedlivoe-reshenie-sporov-s-finansovymi-organizatsiyami/> (дата обращения 28.11.2019 г.)

Достаточно интересную тенденцию можно наблюдать по данным, представленным на рисунке 2. Так, с увеличением возраста растут и скептические настроения. Менее категорично настроена молодежь: только 21% респондентов в возрасте от 18 до 24 лет и 22% респондентов в возрасте от 25 до 34 лет не верят в справедливое окончание конфликта.

Но стоит отметить, что и в справедливость решения спора с финансовой организацией молодежь верит примерно в таком же процентном соотношении (16% респондентов в возрасте от 18 до 24 лет и 20% респондентов в возрасте от

25 до 34 лет). Больше половины молодых респондентов полагается на удачу, что не может не настораживать.

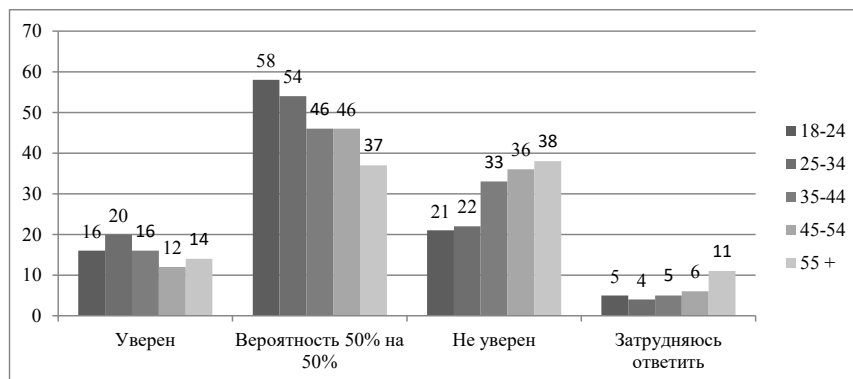


Рис.2. Распределение респондентов при ответе на вопрос «Представьте, что у Вас возник спор с финансовой организацией, например, с банком или страховой компанией, по поводу оказанных Вам финансовых услуг. Насколько вы уверены в справедливом решении такого спора?»,

в % от всех опрошенных, по возрасту

Источник: составлено автором на основе данных Аналитического центра НАФИ, 2019 г. URL: <https://nafii.ru/analytics/rossiyane-ne-veryat-v-spravedlivoe-reshenie-sporov-s-finansovymi-organizatsiyami/> (дата обращения 28.11.2019 г.)

Если рассмотреть уровень доверия к финансовой системе в зависимости от рода деятельности, то руководители любого уровня более остальных проявляют уверенность, что, скорее всего, обусловлено присущими управленцам психологическими чертами – настойчивостью, верой в собственную правоту, целеустремленностью и умением воздействовать на других людей (рис.3).

Тем не менее половина всех респондентов любой другой сферы деятельности оценивают справедливость решения спора с финансовой организацией 50% на 50%.

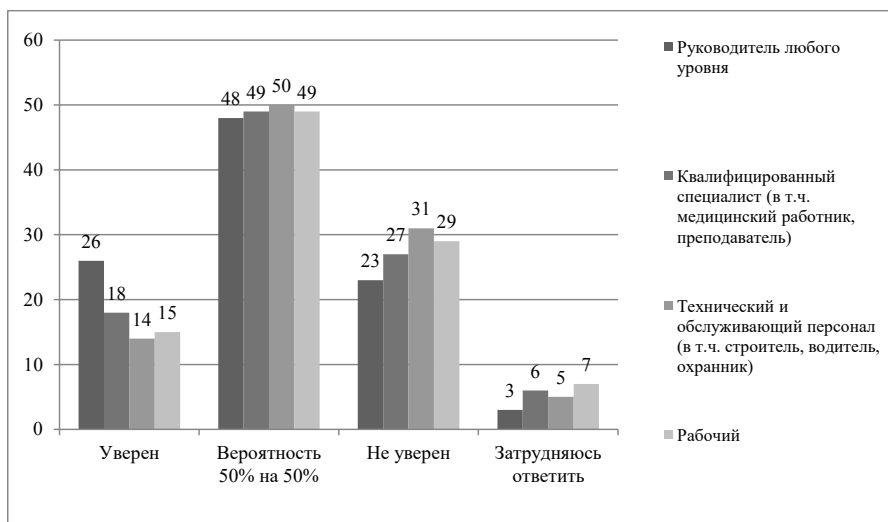


Рис.3. Распределение респондентов при ответе на вопрос «Представьте, что у Вас возник спор с финансовой организацией, например, с банком или страховой компанией, по поводу оказанных Вам финансовых услуг. Насколько вы уверены в справедливом решении такого спора?», в % от всех опрошенных, по роду деятельности
 Источник: составлено автором на основе данных Аналитического центра НАФИ, 2019 г. URL: <https://nafi.ru/analytics/rossiyane-ne-veryat-v-spravedlivoe-reshenie-sporov-s-finansovymi-organizatsiyami/> (дата обращения 28.11.2019 г.)

Подводя итог можно сказать, что в целом картина складывается достаточно негативная, население не верит в справедливый исход своих потенциальных финансовых споров или надеется на случайное стечение обстоятельств: «авось повезет» [4; 5]. Ставя под сомнение возможность выиграть спор у легальных финансовых организаций, население ищет другие альтернативы, при этом, зачастую прибегая к недобросовестным практикам на финансовых рынках, либо, попадая в сферу влияния мошенников. Все это в целом формирует низкую финансовую культуру и ставит под угрозу, как материальное благополучие населения, так и эффективное экономическое развитие общества и государства.

Список литературы:

1. Ярашева А.В. Финансовое поведение как этический выбор // Экономика. Налоги. Право. 2011. № 2. С. 65-70.
2. Аликперова Н.В., Ярашева А.В. Доверие населения - фундамент стабильности функционирования финансовых институтов // Управление

экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 8 (80). С. 1.

3. Алиперова Н.В., Ярашева А.В., Виноградова К.В. Мотивация трудового поведения молодежи как возможности для реализации финансовых стратегий // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2019. Т. 12. № 1. С. 226-240.

4. Алиперова Н.В., Ярашева А.В. Финансовое поведение населения России. Саарбрюккен, 2016. 131 с.

5. Мигранова Л.А., Тореев В.Б., Ярашева А.В. Экономическое поведение: анализ и перспективы // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2014. № 1 (31). С. 116-124.

*Гришанов В.И.
ведущий научный сотрудник лаборатории социально-экономических
проблем жилищной политики ИСЭПН ФНИСЦ РАН,
к.э.н., г. Москва
Шнейдерман И.М.
зав. лабораторией социально-экономических проблем жилищной
политики ИСЭПН ФНИСЦ РАН,
к.э.н., г. Москва*

Доходы населения российских регионов и доступность жилищно-коммунальных услуг

Качество жизни домохозяйства зависит, прежде всего, от уровня его доходов. Одним из самых важных аспектов качества жизни выступают жилищные условия, и, в частности, уровень коммунальных удобств и их доступность, то есть возможность пользоваться в жилище всем комплексом современных жилищно-коммунальных услуг.

Серьезной проблемой российских регионов остается недостаточно высокий в части жилищного фонда уровень благоустройства жилья и, прежде всего, наличие/отсутствие в жилищах современных коммунальных удобств. Особенно остро это ощущается в сельской местности, а также в большинстве малых городов и поселков городского типа. Но и в региональном разрезе, когда мы сравниваем показатели, характеризующие и городской и сельский жилищный фонд региона в целом, ситуация выглядит весьма неоднородной. Достаточно взглянуть на «картину» лишь по одному из индикаторов: наличие в жилье канализации. Наиболее низким уровнем благоустройства (если брать в среднем по тому или иному региону, понятно, что какая-то часть жилищного фонда в каждом регионе имеет полную оснащенность современными жилищно-

коммунальными удобствами, какая-то – частичную, а какая-то – почти лишена всех удобств) отличаются следующие субъекты РФ: республики Алтай и Тывы (всего 37,4% жилищного фонда имеет канализацию), Республика Бурятия (46,1% – соответственно), Республика Калмыкия (50,5%) и Забайкальский край (51,1%). При этом в среднем по России 77,6% жилищного фонда оснащено канализацией¹³.

Уровень доходов значительной части населения, лишенного таких элементарных удобств как водопровод, канализация, центральное отопление и т.д., не позволяет самим домохозяйствам произвести оснащение жилища недостающими удобствами за счет собственных денежных средств. В итоге, без помощи государства и местных органов власти в этом аспекте, такие семьи – по качеству жилищных условий (а, следовательно, и по качеству жизни) – останутся еще долго проживать, образно выражаясь, «в позапрошлом веке».

Но даже в случаях, когда в жилище имеется полный набор современных коммунальных удобств, для значительной части российских домохозяйств остается проблемой возможность регулярной оплаты соответствующих услуг (жилищно-коммунальных услуг или сокращенно – услуг ЖКХ, жилищно-коммунального хозяйства). Это связано, как с постоянным ростом тарифов на данные услуги, так и с динамикой реальных доходов населения.

Росстат не ведет наблюдения на постоянной основе за тем, как коррелируют между собой динамика доходов населения и рост стоимости жилищно-коммунальных услуг. Сложно, к примеру, получить исходную статистическую информацию (а тем более – в региональном разрезе) о том, какую именно долю составляет величина платы за услуги ЖКХ в доходе домохозяйства. Но с достаточной степенью точности доступность для населения услуг ЖКХ можно оценивать по такому показателю как удельный вес расходов домохозяйства на оплату жилищно-коммунальных услуг в его (домохозяйства) общих потребительских расходах (соответствующую

¹³ Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Стат. сб. / Росстат. М., 2018. С. 266-267.

информацию получают по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств, проводимых Росстатом на регулярной основе).

Наш анализ показал, что в двух самых крупных российских агломерациях – Московской и Санкт-Петербургской – жилищно-коммунальные услуги относительно более доступны населению. Так, в Москве в 2017 г. значение данного показателя составило 8,5%, в то время как в Московской области – 10,7%, в среднем по Центральному федеральному округу – 9,4%. В Санкт-Петербурге – 8,9%, в Ленинградской области – 11,5%, в среднем по Северо-Западному федеральному округу – 9,9% и в среднем по России – 9,7%. Своих наибольших значений он достигал в Ямало-Ненецком автономном округе (15,6%), в Магаданской области (15,1%), в Камчатском крае (14,4%), в Чукотском автономном округе (13,9%) и в Республике Коми (13,2%). Иными словами, это – регионы, в которых жилищно-коммунальные услуги относительно менее доступны (в среднем) для населения. Противоположная ситуация – в регионах, где данный показатель принимает наименьшие значения: в Республике Дагестан (5,6%), в городе Севастополе (5,8%), в Республике Хакасия (6,6%), в Республике Алтай (7,2%), в Республике Калмыкия (7,5%), в Забайкальском крае (7,6%) и в Республике Башкортостан (7,7%). То есть это – регионы с относительно более доступными для населения жилищно-коммунальными услугами (в части их ежемесячной оплаты)¹⁴.

Таким образом, доступность для населения жилищно-коммунальных услуг весьма значительно дифференцируется по российским регионам, значения соответствующего показателя различаются в региональном разрезе в три раза. Смягчить «бремя», ложащееся на «семейный бюджет» в виде необходимости каждый месяц оплачивать постоянно дорожающие услуги ЖКХ, позволяют – субсидии (для низкодоходных граждан и семей) и льготы на оплату жилищно-коммунальных услуг (предоставляемые отдельным категориям граждан России).

¹⁴Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Стат. сб. / Росстат. М., 2018. С. 272-273.

Программой субсидий в среднем по России было охвачено в 2017 г. 5,7% семей. Однако в региональном разрезе этот показатель варьирует значительно: от 0,8% (Тульская область) – до 21,8% (Республика Тыва). В Республике Крым – в 2017 г. субсидии на оплату жилищно-коммунальных услуг получали всего 0,3 тыс. семей, что в процентном отношении к общему количеству крымских семей – настолько незначительная величина, что статистически значение индикатора выглядит как условно нулевое. В городе Севастополе значение индикатора равнялось 0,1%. При этом общая сумма начисленных субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг в республике Крым и городе Севастополе составила в 2017 г. 3,2 млн рублей, а средний размер субсидии – 259 руб. и 736 руб. – соответственно. В целом по Российской Федерации на такие субсидии было потрачено 70,3 млрд. руб., при среднем размере субсидии 1456 руб.¹⁵

Объем средств на социальную поддержку по оплате жилого помещения и коммунальных услуг (так именуется соответствующие категориальные льготы) в 2017 г. по России в целом превышал 292 млрд. руб., с охватом 35,1 млн. человек и среднемесячным размером такой социальной поддержки на одного пользователя (в среднем по стране) – 695 руб.¹⁶

Категориальные льготы по оплате жилищно-коммунальных услуг – не «привязаны» к доходу гражданина или семьи. Достаточно «попасть» в соответствующую категорию («ветеран войны» или «ветеран труда», «многодетная мать», «Герой России», «чернобылец», «инвалид» и т.п.) – и гражданин начинает получать ежемесячную скидку в размере 50% на оплату жилищно-коммунальных услуг, причем пожизненно и независимо от уровня его доходов.

Субсидии по оплате жилищно-коммунальных услуг – увязываются с доходом семьи (домохозяйства) и предоставляются в заявительном порядке всей семье на год. Для получения такой субсидии семья должна представить в

¹⁵Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Стат. сб. / Росстат. М., 2018. С. 274-277.

¹⁶Там же. С. 278-281.

центр жилищных субсидий документы (справки) о размерах дохода всех членов семьи, о составе семьи, о размере начисленного платежа конкретно этой семьи за услуги ЖКХ, об отсутствии у семьи задолженности по оплате данных услуг. И «порогом», отсекающим от участия в данной программе социальной поддержки в большинстве регионов, является величина 22% (то есть право на субсидию получают только те семьи, доля платы за услуги ЖКХ, в семейном доходе которых равна или превышает 22%). Подтверждать свое право на участие в данной программе семье нужно, как правило, каждый год, всякий раз обновляя справку о своих доходах. Итак, программа субсидий однозначно ориентирована на социальную поддержку только бедных (низкодоходных) семей.

Таким образом, субсидии по оплате жилищно-коммунальных услуг выглядят более «социально справедливой» формой поддержки государством своих граждан в части доступа к качественным жилищным условиям, по сравнению с категориальными льготами, доставшимися «по наследству» от «советской» модели социальной защиты. Понятно, что отменить категориальные льготы – было бы не лучшим политическим решением. Вместе с тем, если принять во внимание то, что до сих еще значительная часть российских семей вынуждена проживать в жилищах, почти полностью лишенных элементарных коммунальных удобств (водопровода, канализации и т.д. – о чем говорилось выше), то следовало бы, как мы считаем, каким-то образом поддержать и эту часть населения. Например, для собственников жилья – создать программу субсидий на повышение уровня благоустройства жилищ, или, скажем, выдавать им целевые беспроцентные кредиты, которые можно было бы использовать исключительно на оснащение жилья современными коммунальными удобствами.

Дегтярев Г.П.
в.н.с. отдела изучения образа жизни и охраны здоровья населения
ФГБУ «Национальный научно-исследовательский
институт общественного здоровья им. А.Н. Семашко
д.э.н., г. Москва
Дегтярев А.Г.
в.н.с. центра методологических и историко-экономических исследований
Института экономики РАН
к.э.н., г. Москва

Правовая и финансовая грамотность: полнота знаний и практические навыки

Весьма редко задумываемся над смыслом употребляемых слов и терминов. Таким привычным является слово «грамотность» (от лат. *grammatica* «учение о словесности», греч. γραμματικὴ «словесность, грамматика»). Данное слово определяет степень владения человеком навыками чтения и письма на родном языке. Традиционно под словом «грамотный» подразумевают человека, умеющего читать и писать, или только читать на каком-либо языке. Умеющих только читать называют «полуграмотными». В статистике под грамотностью понимается способность человека прочитать, понять и написать простой текст, касающийся его повседневной жизни.

С чьей-то легкой руки (научного эксперта, чиновника) в нормативных документах, в частности, касающихся финансовой грамотности (финансового образования?), данное слово обрело чрезмерно расширительное толкование, выйдя за пределы начального образования.

В Концепции Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения отмечается, что в России пока не сформирована массовая культура принятия ответственных финансовых решений. Та информация, которая транслируется «сверху», зачастую малоэффективна, непонятна, не превращается в практические навыки. Так, очень непростая ситуация складывается с информированностью граждан России о пенсионных реформах и планированием пенсионных сбережений¹⁷.

Итак, вольно или невольно, проявляется новое толкование и понимание

¹⁷ Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации. М., 2009 // https://narfu.ru/sf/sevgi/aflatun/concept_rf.pdf (Дата обращения: 29.11.2019)

финансовой грамотности – формирование практических навыков.

Но повышение грамотности невозможно «в узкой области финансовых вопросов без сопутствующего повышения юридической грамотности»¹⁸.

Социологические исследования показывают, что значительная часть населения РФ не знает законов, не имеет навыков пользования законами, непосредственно касающихся повседневной жизни каждого человека (жилищное, трудовое, пенсионное, страховое законодательство, права потребителей, в том числе, в сфере медицинских и финансовых услуг).

Подход, ориентированный на защиту интересов потребителей разнообразных товаров и услуг, в том числе и финансовых, представлен в международных документах¹⁹.

Потребители находятся в неравном положении по отношению к производителям товаров и услуг с точки зрения материального достатка, уровня образования и переговорных возможностей.

Руководящие принципы ООН, в частности, призваны:

- a) содействовать странам в обеспечении надлежащей защиты населения как потребителей;
- d) содействовать борьбе с недобросовестной деловой практикой производителей товаров и услуг;
- g) стимулировать формирование рыночной конъюнктуры, обеспечивающей потребителям возможность выбора качественных товаров и услуг по наиболее низким ценам;
- h) содействовать рационализации моделей потребления.

Понятие «потребитель» в широком смысле означает физическое лицо, действующее, в первую очередь, в интересах личных, семейных или домашних

¹⁸ Там же

¹⁹Руководящие принципы Организации Объединенных Наций для защиты интересов потребителей. Приняты Генеральной Ассамблеей ООН (резолюция 39/248 от 16 апреля 1985 года), расширены Экономическим и Социальным Советом (резолюция 1999/7 от 26 июля 1999 года), пересмотрены Генеральной Ассамблеей ООН (резолюция 70/186 от 22 декабря 2015 года).

Принципы высокого уровня «Группы двадцати» по защите прав потребителей финансовых услуг, Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Принципы высокого уровня ОЭСР/Сети по финансовому образованию (INFE) по национальным стратегиям финансового образования и Руководство ОЭСР/INFE для частных и некоммерческих заинтересованных сторон в области финансового образования.

нужд.

Структура тем, рассматриваемых на V Международной научно-практической конференции, включает три основных блока, раздела: доходы населения; расходы, определяемые детерминантами и тенденциями потребительского поведения; финансовое поведение, составляющими которого являются финансовая грамотность и финансовая культура населения.

Видимо назрела потребность в дальнейшей конкретизации и включении во второй раздел таких весьма значимых повседневных расходов как жилищно-коммунальные и страховые (имущество, ОСАГО), расходы на медицинские услуги.

Важным является рассмотрение включенных в данный раздел вопросов коммерциализации социальной сферы, прежде всего сферы здравоохранения, и влияния такой коммерциализации на расходы домохозяйств, в том числе на лекарственные препараты, на риски оказаться за чертой бедности из-за чрезмерности расходов.

Законодательная и нормативно-правовая база жилищно-коммунальной сферы чрезвычайно запутана и непрозрачна, что затрудняет понимание обоснованности тарифов и расходов на коммунальные услуги. Из-за бюрократизации, часто прикрывающей непрофессионализм и некомпетентность, крайне затруднены, практически невозможны и нереальны конструктивные переговоры с управляющими компаниями, ресурсоснабжающими организациями, жилищными инспекциями.

Во многом аналогична ситуация и в страховой сфере. Личный опыт общения со страховыми компаниями показывает, что основная проблема их деятельности – низкий профессиональный уровень сотрудников компаний и, как следствие, чрезмерная бюрократизация и забюрократизированность деятельности - волокита, пунктуальное соблюдение формальностей во вред существу дела. В автостраховании — это основная причина того, что профессионально подкованные автоюристы выигрывают суды. Во многих страховых компаниях не любят своих клиентов, не хотят и не умеют с ними

разговаривать и договариваться. Зачастую основной лейтмотив переговоров – защита «чести мундира»: страхователь всегда не прав, страхователь во всем виноват. Следует интенсивно заниматься повышением профессиональной компетентности сотрудников страховых компаний. Такое обучение (подготовка учебных курсов и кейсов разборки конкретных практических страховых ситуаций) - Клондайк для финансовых и экономических отделений ВУЗов.

Весьма слабо представлены прикладные образовательные программы и в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Согласно руководящим принципам ООН следует побуждать коммерческие предприятия к оперативному, справедливому, прозрачному, не сопряженному со значительными расходами урегулированию споров с потребителями, их урегулированию доступным и неофициальным образом, к созданию добровольных механизмов, включая консультационные службы и неофициальные процедуры, рассмотрения претензий.

В утвержденной распоряжением Правительства РФ от 25 сентября 2017 г. № 2039-р «Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы» отмечается, что ее разработка и утверждение является актуальной и необходимой мерой для стимулирования экономически рационального поведения населения и, как следствие, повышения благосостояния и качества жизни граждан, в том числе за счет использования финансовых продуктов и услуг надлежащего качества.

Финансовая грамотность населения — это способность граждан:

- рационально управлять личными финансами;
- осуществлять учет расходов и доходов домохозяйства, краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование;
- разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг, иметь актуальную информацию о ситуации на финансовых рынках;
- принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и услуг и осознанно нести ответственность за такие решения.

Согласно Стратегии необходима разработка и реализация комплекса мер,

направленных на организацию системы финансового образования и просвещения, способствующей передаче знаний и навыков финансовой грамотности всем категориям населения России:

Для этого следует:

- осуществлять подготовку компетентных специалистов и преподавателей по вопросам финансовой грамотности;
- создавать центры финансового просвещения и консультирования;
- повышать уровень базовых правовых, экономических и финансовых знаний, необходимых для принятия домохозяйствами обоснованных решений по использованию и вложению денежных средств.

Банком России совместно с Минфином России 03.12.2018 утвержден План мероприятий («дорожная карта») по реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017- 2023 годы.

Принят Федеральный закон от 04.06.2018 № 123-ФЗ «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг», которым учреждена должность и определен правовой статус финансового уполномоченного, порядок досудебного урегулирования споров между потребителями финансовых услуг и финансовыми организациями, правовые основы взаимодействия финансовых организаций с финансовым уполномоченным.

Институциональная и региональная реализация Стратегии повышения финансовой грамотности населения России потребует значительных профессиональных усилий научного и образовательного сообщества.

Дегтярев А.Г.
в.н.с. центра методологических и историко-экономических исследований
Института экономики РАН
к.э.н., г. Москва
Дегтярев Г.П.

в.н.с. отдела изучения образа жизни и охраны здоровья населения
ФГБУ «Национальный научно-исследовательский
институт общественного здоровья им. А.Н. Семашко
д.э.н., г. Москва

Повышение пенсионного возраста и обещанный рост пенсий: коллизии, неувязки, противоречия

Повышение пенсионного возраста в России состоялось. Завершается первый год пенсионной реформы параметрического характера, поскольку меняется только один, но важнейший параметр – возраст выхода на пенсию.

Практически ни в одной стране мира, возможно, за исключением Франции, не прибегали к столь радикальной перемене. В Германии изменение возраста выхода на пенсию началось в 2013 г. и к 2031 г. - за 18 лет - пенсионный возраст будет повышен всего лишь на два года - с 65 до 67 лет, сначала повышение на два месяца в год, а затем на один месяц в год.

Крайне важны и интересны следующие суждения Президента В.В. Путина на встрече с волонтерами в Калининграде 20 июля 2018 г.: «Это вопрос, конечно, очень чувствительный для большого количества наших граждан. И, вы знаете, вопрос о повышении пенсионного возраста возник не вчера. С меньшей или большей интенсивностью обсуждается на протяжении многих лет. Разные варианты предлагались. Спрашивают, какой из различных вариантов мне нравится, и тогда, и сейчас могу сказать: никакой. Мне никакой не нравится, связанный с повышением возраста.

И, уверяю вас, в Правительстве мало таких людей, которым это нравится. Почему? Да потому что это не может нравиться подавляющему большинству наших граждан. Человек планировал выйти на пенсию: или отдохнуть уже, или выйти на пенсию и продолжить трудовую деятельность, получать какие-то дополнительные доходы – а если это не состоится, то тогда, конечно, люди ничего хорошего не видят. Но о чём говорят эксперты? Мы ведь должны основываться не на эмоциях, а на реальных оценках состояния экономики,

перспективах ее развития, социальной сферы. О чем они говорят?»

Эксперты приводят различные аргументы, которые часто весьма упрощены, смахивают на дихотомию «да/нет», не основаны на детальных и четких расчетах, не убедительны. А обоснованные аргументы, часто отклоняются, не учитываются уже на уровне экспертного обсуждения и не оказывают влияния на принимаемые решения.

Вопрос о повышении пенсионного возраста действительно возник не вчера. Постановление Правительства РФ от 07.08.1995 № 790 «О мерах по реализации Концепции реформы системы пенсионного обеспечения в Российской Федерации» констатировало, что, рассматривая будущее построение пенсионной системы, невозможно одновременно повысить пенсионный возраст. Но, учитывая демографическое развитие, следует постепенно переходить на новые условия назначения пенсий, разработать и, начиная со второго десятилетия XXI века, принять программу стимулирования перехода на пенсию по старости в более позднем возрасте.

В последующих программных документах поднимались значимые для пенсионной системы вопросы, в том числе, повышения пенсионного возраста. Но реальные шаги не предпринимались и, в итоге, был предложен вариант радикального повышения пенсионного возраста сегодня.

Счетная палата РФ, рассмотрев законопроект о повышении пенсионного возраста, не обнаружила расчетов, подтверждающих создание условий «для ежегодной индексации пенсий выше уровня инфляции», реального обоснования того, как повышение возраста выхода на пенсию будет способствовать росту пенсий в долгосрочной перспективе.

Пояснительная записка к проекту федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий» (проект внесен в Госдуму Правительством 18.06.2018) лаконична, всего 3 стр.! Никаких детальных расчетов долгосрочных результатов и последствий принятия закона.

Весьма абстрактно изложено основное предназначение законопроекта:

- совершенствование формирования пенсионных прав в распределительной составляющей пенсионной системы;

- предоставление гражданам дифференцированного пенсионного обеспечения с учетом личного участия в государственной пенсионной системе солидарного характера.

В распределительной или солидарной? Традиционно ошибочно эти понятия отождествляются. Распределительный характер присущ любой системе, тогда как пенсионные права в солидарной системе формируют следующие основные составляющие:

- сумма уплаченных страховых взносов в пользу застрахованного лица за весь период его трудовой жизни, включая отдельные законодательно установленные периоды, за которые не уплачивались страховые взносы;

- доходы от инвестирования (краткосрочного размещения на финансовом рынке) резерва страховых взносов (если таковые есть) и распределяемые между застрахованными лицами;

- суммы страховых взносов застрахованных лиц, не доживших до пенсионного возраста или умерших вскоре после выхода на пенсию (для расчетов используются таблицы дожития, смертности), распределяемые между теми, кто дожил до пенсии.

Такова материальная структура пенсионных прав в солидарной пенсионной системе, учитывающая весь период трудовой жизни и жизни на пенсии каждого застрахованного лица. Данный период суммарно составляет порядка 60 лет (40 лет трудового (страхового) стажа и 20 лет на пенсии).

Для определения размера пенсионных прав застрахованных лиц используются актуарные расчеты, сложные математические модели (пенсионные формулы), учитывающие, в том числе, основные финансовые параметры солидарной пенсионной системы за указанный период.

К сожалению, в России реальный горизонт планирования не превышает трех лет, не проводятся адекватные, учитывающие основные, прежде всего финансовые параметры, актуарные расчеты, не принята прозрачная и понятная

пенсионная формула.

Согласно пояснительной записке к законопроекту, действующий порядок исчисления размера страховых пенсий в условиях негативной демографической ситуации приводит к неэквивалентности пенсионных прав застрахованных лиц и обязательств по выплате им пенсий. Наблюдается постоянный рост получателей пенсии на фоне сокращения численности лиц, за которых уплачиваются страховые взносы.

Данная аргументация свидетельствует об очередном концептуальном сбое, ошибке рассуждений. В солидарной пенсионной системе совершенно четко очерчен круг застрахованных лиц (включенные, охваченные) – те, кто платит или за кого вносятся страховые взносы достаточно продолжительный период времени. И только такие лица приобретают право на страховую пенсию. Это – азы, обеспечивающие устойчивость любой страховой системы. Те, даже работающие по найму, за кого не вносятся страховые взносы, либо за весь период трудовой деятельности внесена скудная сумма, не приобретают, не могут приобрести солидных пенсионных прав, а значит, не могут рассчитывать на достойную страховую пенсию, а только на социальную пенсию или другие формы социальной поддержки.

Солидарная составляющая пенсионной системы России также отягощена многочисленными льготами, как по выплате пенсий, так и по уплате страховых взносов, которые смешивают с налогами и налоговыми льготами.

В расширении, размытости круга лиц, включаемых в солидарную пенсионную систему, заключается основная ошибка рассуждений – «постоянный рост получателей пенсии». Нет прямолинейной зависимости между демографической ситуацией и пенсионными правами застрахованных лиц. Да, расширяется круг лиц (неформально, самостоятельно занятые, самозанятые, фрилансеры) не включенных в страховую пенсионную систему. Вовлечение их – задача иного плана, успешность решения которой зависит от степени доверия общества к пенсионной системе в целом. Данная задача удачно и успешно решается в Германии. Также вводится то, что у нас

существовало, но сейчас демонтируется – одновременное получение пенсии и дохода от трудовой деятельности, индексация пенсий работающим пенсионерам.

Интересна следующая аргументация пояснительной записки: «к настоящему времени продолжительность жизни россиян в целом значительно увеличилась. Одновременно наблюдается растущий дефицит на рынке труда, причем именно квалифицированных рабочих и специалистов. Уже сейчас 30% людей пенсионного возраста продолжают работать, причем первые 3-5 лет после назначения пенсии данный показатель гораздо выше. Значительное сокращение числа работающих пенсионеров происходит по достижении ими 65 лет».

Замечательная аргументация, но в пользу действовавшей до реформы пенсионной системы, которая была гибко адаптирована к рынку труда!

30% лиц, достигших пенсионного возраста и получающих пенсию, наверняка квалифицированные рабочие и специалисты, продолжают трудиться, дополнительно зарабатывать. Значительное сокращение работающих пенсионеров по достижении 65 лет, видимо, вызывается личными причинами – слабым здоровьем, иными обстоятельствами. Принуждать продолжать работать те 70% лиц, достигших 60-летнего возраста, которые до пенсионной реформы становились неработающими пенсионерами, не выяснив причины (здоровье, семейные обстоятельства, отсутствие предложений на рынке труда), по меньшей мере, негуманно.

Такова реальность. Часто принимаются непродуманные решения, вроде бы направленные на преодоление определенных социальных проблем, однако порождающие массу других. Весьма неопределенны результаты проводимой пенсионной реформы, долгосрочные перспективы повышения пенсий и уровня жизни пенсионеров. Из-за риска потерять работу материально уязвимыми становятся граждане предпенсионного возраста.

*Доброхлеб В.Г.
зав. лабораторией гендерных проблем
ИСЭПН ФНИСЦ РАН
д.э.н., профессор, г. Москва*

Доходы старшего поколения современной России²⁰

На 1 января 2019 г. в России насчитывалось 146781 тыс. жителей, в том числе 68097 тыс. мужчин и 78684 женщин, в том числе 25905 тыс. женщин старше трудоспособного возраста [1]. В 2019 г. в целом в населении на 1000 мужчин в РФ приходилось 1156 женщин, в возрасте 60-64 лет соотношение полов составляло 1402 женщины на 1000 мужчин, в 64-69 лет -1601, 70+ - 2343 женщины на 1000 мужчин [2]. Бедность населения в значительной степени определяется оплатой труда и уровнем пенсионного обеспечения.

Средняя начисленная заработная плата за октябрь 2017 г. составляла для женщин 55-59 лет 30465 руб. В когорте 60-64 лет мужчины получали 36304, женщины – 28269 руб. В возрасте 65 лет и старше средняя месячная оплата труда мужчин – 37102 руб., женщин – 28148 руб. Во всех старших возрастных группах наблюдается гендерных разрыв в уровне оплаты труда. Однако более значительная разница в оплате труда связана с уровнем квалификации работников. Для примера возьмем возрастную группу 60-64 лет, где специалисты высшего уровня квалификации мужчины имели в среднем 46231, а женщины – 37263 руб.

Наблюдается тенденция, при которой чем выше уровень квалификации сотрудников, тем выше гендерный разрыв в оплате труда. При этом процедура начисления пенсий для работающих пенсионеров имеет ряд ограничений, главным из которых является отсутствие индексации, проводимой ежегодно (работающие люди пожилого возраста теряют сумму, которая ежегодно добавляется неработающим пенсионерам). Мораторий был введен Правительством в 2016 г. (ФЗ №385), предписывал полную отмену ежегодных надбавок пенсий, назначаемых работающим пенсионерам, что связывали с

²⁰ Материал подготовлен в рамках бюджетного проекта № 0165-2018-0001 «Гендерные аспекты социально-демографической динамики современной России».

кризисом российской экономики. Мораторий распространялся на период до 2020 г. [3]. Принятие указанных законодательных изменений противоречило основным положениям Конституции РФ, по которым каждый житель РФ пенсионного возраста обладает правом на оформление выплат вне зависимости от того, продолжает ли он трудиться или нет.

Реформа пенсионной системы 2018 г. обострила проблемы трудоустройства и занятости людей пенсионного возраста. Две трети (6 млн.) российских граждан предпенсионного возраста не трудоустроены официально. ПФР отмечает, что официально работают только 1,8 млн мужчин и 2,2 млн женщин этой возрастной категории [3].

С точки зрения демографического развития России, истинный прогресс может быть достигнут, в первую очередь, за счет реального снижения бедности, в том числе российского старшего поколения. Решению этой задачи может способствовать: повышение уровня оплаты труда, от которого зависят пенсионные выплаты, создание высокотехнологических рабочих мест, в том числе для предпенсионеров и пенсионеров, возвращение индексации пенсий пожилым работникам, доступности на всех стадиях жизненного цикла продолжения образования «через всю жизнь», преодоление гендерной дискриминации в оплате труда.

Список литературы:

1. Распределение численности населения Российской Федерации по полу и возрастным группам на 1 января 2019 год URL: <https://docviewer.yandex.ru/view/> (Дата обращения 02.11.2019).
2. Число женщин на 1000 мужчин соответствующей возрастной группы URL: <https://docviewer.yandex.ru/view/> (Дата обращения 03.11.2019).
3. Пенсия работающих пенсионеров URL: <https://gosuslugi365.ru/pensiya/pensiya-rabotayushhih-pensionerov.html> (Дата обращения 20.11.2019).

*Довгаленко А.В.
студентка 4 курса бакалавриата
факультета социологии и политологии Финансового университета
при Правительстве РФ, г. Москва
Научный руководитель: Аликперова Н.В.
доцент Департамента социологии, истории и философии
Финансового университета при Правительстве РФ,
ведущий научный сотрудник ИСЭПН ФНИСЦ РАН, к.э.н., г. Москва*

Психологические особенности финансового поведения

Согласно общепринятому пониманию финансового поведения, участники финансовых процессов, в большинстве своем, рациональны и стремятся к максимизации прибыли. Однако существует множество примеров и ситуаций, когда эмоции и психологические особенности личности влияют на принятие решений, что приводит к непредсказуемому поведению субъекта финансовой деятельности.

Психология финансового поведения – малоизученная область, которая стремится совместить поведенческую и когнитивную теории с традиционными экономическими и финансовыми теориями для того, чтобы объяснить природу иррациональных финансовых решений [1].

На протяжении продолжительного времени экономические теории объясняли и прогнозировали многие события, происходящие в финансовом мире. Однако с течением времени, развитием общества и человека, ученые в области экономики и психологии стали замечать, что возникают аномалии и особенности поведения, которые невозможно объяснить фундаментальными теориями. Они могли объяснить «идеализированные», лишенные «чувств», события, в то время как реальный мир быстротечно менялся и становился беспорядочным и непредсказуемым. Именно поэтому проблема изучения психологических особенностей финансового поведения актуальна в настоящее время.

Целью данной статьи является рассмотрение психологии финансового поведения, а также основные причины, побуждающие субъекта вести себя иррационально, принимать те или иные решения.

На сегодняшний день становится неоспоримым тот факт, что психологические особенности значительно влияют на принятие решений, в том числе в финансовой сфере [2]. Многочисленные исследования и эксперименты подтверждают, что традиционные теории и концепции не могут в полной мере учесть влияние особенностей XXI века на финансовое поведение субъектов, так как исключают психологические и субъективные оценки и предпочтения.

Наиболее известной в настоящее время теорией является теория принятия решений, целью которой является поиск ответов на вопросы: чему следует индивид, когда делает какой-либо выбор, и какие механизмы принятия решений существуют в экономической действительности?

Весомый вклад в альтернативную теорию принятия решений и поведенческую экономику внесли А. Тверски и Д. Канеман. Ученые в статье «Теория Перспектив: анализ принятия решений в условиях риска», изданной в журнале «Эконометрика» в 1979 г., обобщили «большую часть человеческих аномалий и установили, что в процессе принятия экономических решений люди отнюдь не склонны поступать в соответствии с предписаниями неоклассической экономики и часто демонстрируют склонность к абсолютно нерациональному поведению» [3]. Также ученые сделали вывод о том, что концепцию «*homo economicus*» (человека экономического) необходимо пересмотреть и дополнить в соответствии с полученными экспериментальными данными, которые показали, что в условиях неопределенности и риска поведение индивида значительно отклоняется от принципов рациональности.

После проведения многочисленных экспериментов и исследований, А. Тверски и Д. Канеман сделали вывод о том, что «нерациональное поведение, считающееся экономистами девиантным и случайным, на самом деле намного более распространено» [4].

Среди основных психологических особенностей финансового поведения можно выделить следующие:

1. Смещение к настоящему. Субъекты склонны придавать большее значение тем расходам, которые необходимо совершить в данный момент, чем

издержкам или выгодам, которые произойдут в будущем. Наиболее явно это проявляется в вопросах потребления и сбережений, сравнивая сиюминутные выгоды, люди чаще поддаются искушению, нежели задумываются о долгосрочных перспективах. В результате на текущее потребление может уходить больше средств, чем это необходимо.

Российский уровень охвата банковскими кредитами один из самых низких – 29%. Для сравнения в США – 77%. При этом проблемных кредитов (с просрочкой от 90 дней) в РФ больше. Причина в том, что россияне в основном берут потребительские займы, расплачиваться с которыми сложнее из-за коротких сроков и высоких процентных ставок²¹.

2. Избегание потерь. Субъект острее воспринимает проигрыш, нежели эквивалентный выигрыш. Чаще всего люди выбирают те формы сбережений, которые будут приносить стабильный пассивный доход, нежели более доходные в долгосрочном периоде, но также более подверженные колебаниям.

Согласно ежемесячному отчету Московской биржи, количество активных брокерских счетов составляет около 200 тысяч из открытых нескольких миллионов. Математика показывает, что только 0,1% всех россиян имеют вложения в ценные бумаги. Для сравнения: в США каждый четвертый американец имеет брокерский счет и каждый десятый – своего финансового советника.

В России наиболее распространенным инструментом сохранения и приумножения личного капитала по-прежнему остается банковский вклад²².

3. Эффект якоря. Ситуация, в которой восприятие количественных финансовых показателей зависит от точки отсчета – якоря. Данный эффект используется в розничной торговле: продавцы намеренно не убирают предыдущие более высокие цены в период скидок, благодаря чему у покупателей возникает ощущение, что они совершили выгодную покупку.

²¹ Финансовое поведение россиян. Главное // IQ.HSE URL: <https://iq.hse.ru/news/262127714.html> (дата обращения: 05.12.2019).

²² В какие активы инвестируют россияне? // Executive.ru URL: <https://www.e-xecutive.ru/finance/private/1990817-v-kakie-aktivy-investiruyut-rossiyane> (дата обращения: 05.12.2019).

Американская компания Spycob, занимающаяся поиском брендовых вещей по самым низким ценам, совместно с аналитическо-консультационной компанией Exelio выпустили отчет о ситуации со скидками в магазинах США. Эксперты проанализировали данные от 200 американских магазинов, 17 млн товаров от 130 000 брендов. Согласно полученным данным, из всех продаваемых товаров только 30% продаются со скидками и только 1,4% всех товаров выставляются со скидкой выше 75%. На 17,7% товаров ретейлеры предлагают скидки в пределах 20-50%²³.

4. Социальные предпочтения. Ситуация, во время которой решения субъекта зависят не только от его индивидуальных выгод, но и от мнения окружающих, а также моральных или социальных обязательств. Данная особенность способна объяснить существование благотворительных фондов, организаций, которые не принесут исчисляемой пользы самому субъекту.

69% россиян в последние годы участвовали в тех или иных формах благотворительной деятельности, при этом 70% граждан не смогли назвать ни одну благотворительную организацию, 92% никогда не слышали о фандрайзинге²⁴.

5. Ментальный учет. Влияние источника денежных средств и того, где они находятся и на что могут быть потрачены, на восприятие денег и принятие решений. Субъекты испытывают дискомфорт от самого факта расставания со средствами, что влечет за собой отказы от наиболее выгодных предложений.

Тем не менее россияне все охотнее влезают в долги. Уже 57% россиян признались, что имеют один или несколько непогашенных кредитов – в два раза больше, чем еще восемь лет назад. Эксперты признают, что деваться особо некуда – при сокращающихся реальных доходах копить не получается. В результате они набирают по несколько кредитов [5], а когда банки отказывают в новом кредите, соглашаются на грабительские займы в МФО и закладывают

²³ Сезон распродаж: согласно статистике только треть товаров продается со скидками // FORBES URL: <https://www.forbes.ru/forbes-woman/337481-sezon-rasprodazh-soglasno-statistike-tolko-tret-tovarov-prodaetsya-so-skidkami> (дата обращения: 05.12.2019).

²⁴ Благотворительность в России // ВЦИОМ URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116401> (дата обращения: 05.12.2019).

имущество в ломбардах²⁵.

Подводя итог, необходимо сказать о том, что психологические особенности личности играют первую скрипку в принятии решений на финансовом рынке, именно поэтому необходимо уделять их изучению достаточное внимание [6, 7]. Как было замечено ранее, данные особенности могут быть как положительными, так и отрицательными, однако в большей степени негативно сказываются на экономическое положение субъекта, в связи с чем и называются иррациональными. Субъекты, придерживающиеся иррационального финансового поведения, не имеют финансового плана, а значит не всегда способны достичь финансового благополучия. В то время как рациональный подход, контроль личных денежных потоков, планирование финансов, повышение финансовой грамотности и осведомленности существенно влияют на возможность достижения экономических целей.

Список литературы:

1. Ключарев В.А., Шмидт А., Шестакова А.Н. Нейроэкономика: нейробиология принятия решений // Экспериментальная психология. 2011. Том 4. № 2. С. 14–35.
2. Аликперова Н.В. Финансовые стратегии россиян: риски и барьеры // Народонаселение, № 2. 2019. С. 120-132.
3. Яковлева, Е.А. Поведенческая экономика как область научного знания в современной экономической науке //Journal of economic regulation -Изд-во ООО Гуманитарные перспективы: Ростов-на-Дону. 2014. № 2. С. 62-69.
4. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития: монография / под ред. Г.П. Журавлёвой, Н.В. Манохиной, В.В. Смагиной; ТРО ВЭО России, ФГБОУ ВО «Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова», Научная школа «Экономическая теория» в РЭУ им. Г.В. Плеханова. М.; Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2016. 340 с.
5. Ярашева А.В., Макарян С.В., Решетников С.Б. Кредитные стратегии россиян как отражение модели финансового поведения // Финансы: теория и практика. 2017. Т. 21. № 6 (102). С. 138-153.
6. Аликперова Н.В., Виноградова К.В. Финансово грамотное поведение россиян: факторы формирования // Уровень жизни населения регионов России. № 4 (214). 2019. С. 54-69.
7. Ярашева А.В. Мотивы финансового поведения населения // Экономика. Налоги. Право. 2011. № 5. С. 66-71.

²⁵ Россияне в кредитной петле: денег нет, но вы берите // ВЦИОМ URL: <https://www.gazeta.ru/business/2017/11/20/10994738.shtml> (дата обращения: 05.12.2019).

Журавлева Е.К.
соискатель лаборатории гендерных проблем ИСЭПН ФНИСЦ РАН
г. Москва
Русанова Н.Е.
ведущий научный сотрудник лаборатории гендерных проблем ИСЭПН ФНИСЦ РАН
д.э.н., доцент, г. Москва

Многодетная семья как хозяйственно-экономический субъект

Многодетность сегодня — это явление, хорошо известное в повседневной жизни, однако не имеющее четких определений, количественных параметров и качественного содержания, которые меняются на протяжении всей истории демографического развития. Чтобы сегодняшнюю российскую семью назвали многодетной, в ней должно быть трое детей, среди которых могут быть и приемные, однако по классическим демографическим критериям такая семья среднедетная, а для многодетности детей должно быть 4-7 [1, С. 256]. Многодетность как характеристика высокого уровня рождаемости предполагает большое число рождений у женщин некоторого поколения к концу репродуктивного периода и может быть разделена на «натальную» (когда все дети в семье «биологически родные») и «социальную» (когда хотя бы часть детей в семье приемные).

Таблица 1

Удельный вес семей с детьми среди всех домохозяйств в России, %

	2002	2015
Семьи с детьми	51,7	43,6
Семьи с одним ребенком	65,2	59,8
Семьи с двумя детьми	28,2	31,1
Семьи с тремя и более детьми	6,6	9,1

Источник. [3, с. 22]

Общей тенденцией в России является сокращение удельного веса семей с детьми среди всех домохозяйств, однако происходит это за счет однодетных семей, доля двухдетных семей растет незначительно, а многодетность увеличилась на треть (табл. 1). Многодетные семьи в России, которых на 01.01.2018 насчитывалось 1747111, воспитывают 5838538 детей или 19,5% всех

детей в стране²⁶.

Одна из самых распространенных проблем многодетных семей во всем мире - низкий доход, поэтому многодетность нигде не ассоциируется с успешностью, а напротив, становится синонимом социальной патологии и иждивенчества. В некоторых странах низкий уровень жизни многодетных семей учитывается на уровне Конституции: *«Семьи, находящиеся в трудном финансовом положении, особенно многодетные и неполные, имеют право на особую помощь со стороны государственных органов»* (Конституция Польши, ст. 71)²⁷, но при этом в Европе *«многодетные семьи ... не только игнорируются и не признаются государственными органами, но даже многократно наказываются за простой факт наличия большого количества детей»* (например, *«НДС на подгузники и товары первой необходимости для детей облагаются в большинстве европейских стран по самым высоким ставкам, как предметы роскоши»*)²⁸.

В России отсутствует юридическая категория не только многодетной семьи, но и семьи вообще - ни Семейный кодекс, ни Конституция РФ провозглашающая государственную защиту семьи, материнства и детства (ст. 38), не раскрывает понятия «семья», что размывает адресность семейной политики, особенно в части, финансируемой из региональных источников. Практическое представление о том, что многодетной считается семья с тремя и более детьми, сложилось на уровне законодательной базы субъектов РФ, поскольку именно на этот уровень в соответствии с Указом Президента РФ от 05.05.1992 №431 «О мерах по социальной поддержке многодетных семей» были переданы полномочия по определению категории семей, которые могут быть отнесены к многодетным.

26 Государственный доклад о положении детей и семей, имеющих детей, в Российской Федерации за 2017 год / Доклад Министерства труда и социальной защиты РФ от 18.12.2018 г. – С. 54. // Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации : <https://rosmintrud.ru/docs/mintrud/protection/1320> (Дата обращения 03.05.2019.)

27 Конституция Республики Польша от 2 апреля 1997 г., Ст. 71. — цит. по сайту Сейма Республики Польша <http://www.sejm.gov.pl/prawo/konst/rosyjski/kon1.htm> (Дата обращения 21.11.2019).

28 Our demands for the new European Parliament and Comission 2019 // Официальный сайт ELFAC <https://www.elfac.org/elfac/what-we-do/> (Дата обращения 22.11.2019).

До революции 1917 г. «*семья была самостоятельной, независимой хозяйственной ячейкой, в дела которой государство почти не вмешивалось. Общность имущества супругов, солидарность их интересов и передача материальной и духовной заботы о детях в руки родителей свидетельствовали о том, что семья была цельной общественной единицей, ведущей свою самостоятельную жизнь*» [4, С. 66]. После революции «*семья как хозяйственная единица, с точки зрения народного хозяйства, должна быть признана не только беспомощной, но и вредной... Коммунистическое общество упраздняет семью, семья утрачивает значение хозяйственной ячейки с момента перехода народного хозяйства в эпоху диктатуры пролетариата*» [2, С. 18]. В связи с ликвидацией института частной собственности, хранителем которой была семья, и запретом на частное предпринимательство, трактовавшееся как «нетрудовые доходы», советская семья - «ячейка общества» - утратила свои хозяйственно-экономические функции и перестала быть субъектом права.

Исторический опыт показывает, что необходимым условием развития общества является ведение самостоятельной экономической деятельности в каждой семье. На аграрном и раннем индустриальном этапе это было вызвано экономической целесообразностью («новый член семьи – новый работник»), на постиндустриальном семья с детьми становится одним из главных потребителей. Дети сегодня начинают приносить доход в родительскую семью примерно с возраста 25 лет: по статистической методологии Евросоюза «ребенком считается член домохозяйства в возрасте до 25 лет, находящийся в полной социальной и экономической зависимости от других членов домохозяйства (родителей/взрослых)»²⁹. При этом дети в многодетных семьях охотно принимают участие во «внутрисемейной хозяйственной деятельности», помогая родителям больше производить в своих интересах и меньше зависеть

²⁹Household composition statistics (англ.) / Публикация статистической службы Европейского союза «Eurostat» #29071 - 29/05/2019. — цит по статистическому portalу «Statistics Explained» на официальном сайте Европейского Союза <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/pdfscache/29071.pdf> (Дата обращения 22.11.2019).

от государственной поддержки. Это делает необходимым признание неоплачиваемого труда по уходу в домашнем хозяйстве («невидимого труда») при расчете национального ВВП учета такого труда в пенсиях и заработной плате.

Сами многодетные семьи утверждают, что они - «не социальные иждивенцы. ...Мы живем и работаем ради детей. Это наш выбор, осознанное желание рожать... Мы — главный ресурс демографии. Наши дети призваны обеспечить стране процветание, именно они будут завтра кормить бездетных пенсионеров и законопослушно нести возрастающее бремя всех социальных нагрузок!»³⁰. Помочь многодетной семье создать экономический базис, позволяющий заниматься хозяйственной деятельностью и стать конкурентоспособным социальным институтом, сможет принятие нового федерального закона о многодетных семьях. Отсутствие такого закона не просто становится препятствием для деятельности семьи как рыночного субъекта-производителя, а не только потребителя, но и значительно усложняет процедуру получения социальной поддержки и ухудшает качество жизни многодетных семей.

Список литературы:

1. Демографический энциклопедический словарь / Редколл.: Валентей Д.И. (гл. ред.) и др. М.: Советская энциклопедия, 1985. 608 с.
2. Коллонтай А.М. Новая мораль и рабочий класс. М.: Москва, 1919. 61 с.
3. Семьи с детьми в России: уровень жизни и политика социальной поддержки [Текст]: докл. к XX Апрель. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / С. С. Бирюкова, Е. А. Горина, А. Р. Горяйнова и др.; под ред. Л. Н. Овчаровой ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. 153 с. ISBN 978-5-7598-1970-7 (в обл.) ISBN 978-5-7598-1894-6 (e-book).
4. Сорокин П. Кризис современной семьи // Вестник Московского ун-та. Сер. Социология и политология. 1997. № 3. С. 65-79.

30 Союз многодетных семей «Кубанская семья» <https://www.mcoomc.ru/novosti/novosti-organizatsij/item/58-soyuz-mnogodetnykh-semej-kubanskaya-semya>

Российская Арктика: доходы и уровень жизни населения

Российская Арктика играет стратегически важную роль как для национальной экономики, обеспечения суверенитета и территориальной целостности страны, так и для международного сотрудничества. Повышение доходов и уровня жизни населения в новой арктической стратегии относится к приоритетным направлениям развития макрорегиона³¹.

Современная российская Арктика отличается от других российских регионов по своим сложным природным условиям. Она включает в себя 4 субъекта Российской Федерации (Ненецкий, Ямало-Ненецкий, Чукотский автономные округа и Мурманская область) и 27 муниципальных образований, расположенных в республиках Карелия, Коми и Саха (Якутия), в Архангельской области (без Ненецкого АО) и Красноярском крае.

К основным факторам, влияющим на доходы и уровень жизни населения российской Арктики, относятся: экстремальные природно-климатические условия, слабая освоенность территории, отдаленность от развитых центров, очаговый характер промышленного освоения, зависимость потребительского рынка от внешних условий, государственные гарантии и компенсации.

Структура денежных доходов населения Арктики выделяется сравнительно высокой долей оплаты труда. В 2018 г. в арктических субъектах она составила от 70,2% (Мурманская область) до 84,2% (Ямало-Ненецкий АО) при среднероссийской величине 59,4%³².

Для экономической среды Арктики, в которой формируются доходы от занятости, характерна ресурсная направленность. Большую роль играют крупные государственные или корпоративные структуры. Социальная значимость таких структур существенная. Они участвуют в формировании

³¹ Новая арктическая стратегия России / Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики, 2019 год

³² Структура денежных доходов по источникам формирования (процент, значение показателя за год) / Росстат [Электронный ресурс] URL: <https://fedstat.ru/indicator/31501> (дата обращения 05.11.2019)

бюджетов регионов, создают рабочие места, обеспечивают надежный заработок.

Предпринимательский сектор в настоящее время является слабым источником доходов населения Арктики. Доля предпринимательских доходов в 2018 г. в арктических субъектах не превышала 3,3% (Мурманская область) при 6,4% в целом по России. Особенно слабо развит предпринимательский сектор в Ненецком и Чукотском автономных округах, где доля предпринимательских доходов в 2018 г. составила не более 1,7% в общем объеме доходов населения³³. Между тем, предпринимательская деятельность при государственной поддержке способна оказать большое влияние на решение социальных проблем, создавая новые рабочие места и содействуя ускоренному развитию социальной инфраструктуры с учетом специфики Арктики.

Социальные трансферты, включающие в себя пенсии, стипендии и другие социальные выплаты, играют важную роль для населения, хотя их доля в общем объеме доходов не столь значимая, как в среднем по России (19,1% в 2018 г.). Исключением является Мурманская область (22%).

Незначительные доходы приносит собственность граждан: не более 1,6% в 2018 г. при средней по России 4,2%. Лишь в Мурманской области доля доходов от собственности (4,2%) находится на среднероссийском уровне.

Уровень денежных доходов населения Арктики является высоким по российским меркам. В 2018 г. в Ямало-Ненецком, Чукотском и Ненецком, автономных округах среднедушевые денежные доходы были выше, чем в целом по России, в 2,4 раза³⁴, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций - в 1,9 и более раз³⁵, пенсия по старости – в 1,5 и более раз³⁶. В Мурманской области доходы

³³ Структура денежных доходов по источникам формирования (процент, значение показателя за год) / Росстат [Электронный ресурс] URL: <https://fedstat.ru/indicator/31501> (дата обращения 05.11.2019)

³⁴ Уровень денежных доходов населения в целом по России и по субъектам Российской Федерации за 2018 год / Росстат [Электронный ресурс] URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/# (дата обращения 07.11.2019)

³⁵ Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций в целом по экономике по субъектам Российской Федерации за 2018 год / Росстат [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения 07.11.2019)

населения заметно ниже. В 2018 г. они превысили средний уровень по России лишь в 1,2 – 1,3 раза.

На возмещение дополнительных материальных и физиологических затрат гражданам в связи с работой и проживанием в экстремальных природно-климатических условиях Севера направлены государственные гарантии, установленные Законом Российской Федерации от 19 февраля 1993 г. №4520-1 «О государственных гарантиях и компенсациях для лиц, работающих и проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях»³⁷. Основными инструментами реализации госгарантий являются районный коэффициент и северная надбавка за стаж работы. Порядок их начисления разный. Районный коэффициент наступает с началом трудовой деятельности и не зависит от формы трудовых отношений (основная работа, работа по совместительству, вахтовый метод). Наиболее высокий районный коэффициент (2,0) установлен для Чукотского АО. Северная процентная надбавка к заработной плате зависит от стажа работы. Нарботанный трудовой стаж в северных регионах способен обеспечить в Чукотском автономном округе 100% от основного заработка, в остальных районах Крайнего Севера 80%; в местностях, приравненных к районам Крайнего Севера 50%.

Выплаты по районному регулированию, которые учитывают районный коэффициент и северную надбавку за стаж, занимают в заработной плате более 50%. Данные статистики показывают, что темпы роста выплат по районному регулированию отстают от темпов роста тарифного заработка. В 2017 г. к 2015 г. наиболее значительно это проявилось в Чукотском и Ненецком автономных округах³⁸. Это указывает на снижение уровня государственной поддержки в обеспечении жизнедеятельности населения.

³⁶ Средний размер назначенных пенсий по видам пенсионного обеспечения (рубль) / Росстат [Электронный ресурс] URL: <https://fedstat.ru/indicator/31455> (дата обращения 07.11.2019)

³⁷ Закон Российской Федерации от 19 февраля 1993 г. N 4520-1 «О государственных гарантиях и компенсациях для лиц, работающих и проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях», статья 10 (в ред. от 07.03.2018 г.),

³⁸ Сведения о заработной плате работников организаций по категориям персонала и профессиональным группам работников за октябрь 2017 г. /Стат. бюлл., Росстата. – Москва, 2018 [Электронный ресурс] URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/ (дата обращения 07.11.2019)

Стоимость жизни в условиях Арктике высокая. В 2018 г. прожиточный минимум в арктических субъектах был в 1,5 – 2 раза выше, чем в среднем по России³⁹. Это снижает реальные доходы населения. Покупательная способность населения, определяемая как отношение доходов и прожиточного минимума, в настоящее время не имеет особых выраженных преимуществ по сравнению со среднероссийской картиной. В арктических субъектах, за исключением Ямало-Ненецкого АО, покупательная способность основных видов денежных доходов населения - среднедушевых денежных доходов, заработной платы, среднего размера пенсии по старости - имела незначительные интервальные отклонения от средней по России, которая составила, соответственно: 3,21 наборов ПМ в среднем на душу населения, 3,93 набора ПМ трудоспособного населения и 1,68 наборов ПМ пенсионера⁴⁰.

О серьезных социальных проблемах Арктики свидетельствует устойчивый отток населения. Этому содействуют высокая дифференциация в доходах населения⁴¹ и сопоставимый со средним по России (12,9% в 2018 г.) уровень монетарной бедности, за исключением Ямало-Ненецкого АО (6,2%)⁴². Наряду с этим в большинстве территорий Арктической зоны относительно среднего уровня по России выше: уровень безработицы, доля аварийного жилья, доля аварийных школ, учреждений культуры и спорта⁴³. В Арктике наблюдается высокая заболеваемость, высокая смертность трудоспособного населения, ниже средней по России ожидаемая продолжительность жизни.

Основные направления повышения доходов и уровня жизни населения

³⁹ Величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации и по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/# (дата обращения 07.11.2019)

⁴⁰ Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций в целом по экономике по субъектам Российской Федерации за 2018 год / Росстат [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (дата обращения 07.11.2019)

⁴¹ Коэффициент фондов (соотношение денежных доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения) (январь-декабрь) [Электронный ресурс] URL: <https://fedstat.ru/indicator/31170> (дата обращения 12.11.2019)

⁴² Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в целом по Российской Федерации и по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/# (дата обращения 12.11.2019)

⁴³ Новая арктическая стратегия России / Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики, 2019 год

Арктики:

- создание благоприятных условий для развития промышленного освоения Арктики, требующего значительных ресурсных вложений;
- создание благоприятных условий для ускоренного развития предпринимательского сектора при государственной поддержке;
- совершенствование политики регулирования доходов от занятости, предусматривающее необходимость мотивирования работающих жить и работать в Арктике;
- создание специальной арктической системы государственных гарантий и компенсаций, в том числе для коренных малочисленных народов;
- развитие социальной инфраструктуры в целях повышения качества жизни и снижения зависимости социального благополучия от внешних условий.

*Киселёва Н.И.
доцент Департамента социологии, истории и философии
Финансового университета
к.с.н., доцент г. Москва*

Финансовая грамотность: методологическое осмысление и новые подходы к исследованию

Макроэкономические тенденции развития финансовой сферы, экономическое положение российских домохозяйств актуализируют потребность анализа финансовой грамотности и совершенствования методологии ее исследования. Так за последние 30 лет сформировалось два основных подхода к исследованию финансовой грамотности:

- нормативно-компетентностный – вывод об уровне финансовой грамотности строится на основе сформированности общественно необходимых знаний и навыков в области управления личными финансами;
- структурно-функциональный подход – позволяет описать составные элементы явления через анализ подведения и сознания.

В рамках нормативно-компетентностного подхода с начала 90-х гг. финансовая грамотность измеряется объективными методами с использованием

тестов оценки знаний и практических навыков (финансовая арифметика) и при выполнении половины из всех заданий свидетельствует о финансовой грамотности респондентов. С позиции этого подхода финансовая грамотность определяется как осознанная способность достигать финансового благосостояния, посредством участия в экономической жизни и управления собственными финансовыми ресурсами.

Определив низкий уровень регулятор стремится повысить финансовые знания населения: принимается «Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 годы», внедряются специальные программы, формируется Проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», реализуется дорожная карта «Основные мероприятия по развитию финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов» и др. Но не смотря на масштабные и оперативно принимаемые меры, уровень финансовой грамотности остается недостаточным.

Обобщенный анализ репрезентативных мониторинговых исследований НАФИ⁴⁴ позволяет заключить, что знания россиян по финансовым вопросам являются весьма средними:

- 36% не могут распознать финансовую пирамиду;
- 72% не понимают связь доходности вложений и рисков их потери;
- 88% не знают кто защищает права на рынке финансовых услуг.

Но при этом: 52% без ошибок определяют сложные проценты; 42% без ошибок определяют простые проценты и более половины верно оценивают покупательную способность денег.

Традиционно низкие значения финансовой грамотности характерны для следующих социально-демографических групп: молодежь (до 25 лет), пенсионеры (после 65 лет), потребители с низким уровнем образования, жители

⁴⁴НАФИ. Состояние финансовой грамотности населения России: результаты социологических исследований// «Межрегиональное взаимодействие в рамках реализации стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023гг.: современное состояние и перспективы развития» 29 ноября 2018г., Москва.

сельской местности и трудовые мигранты.

Аналогичны результаты исследования субъективных самооценок целевых групп россиян в отношении собственного уровня финансовой грамотности. Так по данным НАФИ⁴⁵ с 2008 по 2018 гг. россияне стабильно демонстрируют не высокий уровень финансовой грамотности не зависимо от получившей широкую поддержку системы образования, стремящейся ее повысить и в различных рейтингах финансовой грамотности Россия не поднимается выше 9-го места.

Однако описанный подход не позволяет определить причины столь низкой финансовой грамотности и готовность россиян ее повышать. Поэтому справедливо получают распространение исследования в рамках структурно-функционального подхода, рассматривая финансовую грамотность через самооценку поведения и мнения о финансовых рынках: финансовая активность, доступность и качество финансовых услуг, источники формирования финансовой активности, доверие и оценка деятельности финансовых институтов и др.

Множественные замеры, различные методологические подходы к организации и методике проведения исследования, в том числе слабо сопоставимые выборки позволяют констатировать, что финансовое поведение и сознание является сложным мультифакторным явлением, дифференцировать которые необходимо на многочисленные группы по социально-демографическому, экономическому и статусному принципу. Безусловно малоуязвимые социальные группы обладают более высоким уровнем финансовой грамотности, так как их возможности и опыт шире, зачастую они готовы оплачивать услуги персональных финансовых консультантов, в том время как снижение социального статуса, высокая зависимость от социально-экономических условий жизни зачастую вынуждает включаться в финансово-рисковые операции.

Парадигма социально-экономического развития свидетельствует о том,

⁴⁵ НАФИ Уровень финансовой грамотности россиян, 2018 <http://nacfin.ru/index.php?id=1094>

что государство декларирует свои возможности, но не гарантирует их реализацию. Более того полюс ответственности перенесен с социальных институтов на личность. Например, положил в банк под высокие проценты и потерял деньги или взял кредит под высокий процент, но потерял возможность оплачивать долги – это результат личной финансовой безграмотности, а не проблема финансовой системы или государства.

Безусловно россияне пока еще верят, что государство сможет обеспечить социально-экономическую защиту населения, окажет помощь в сложных жизненных ситуациях, однако запас доверия у отдельных социальных групп исчерпан и поэтому личность либо готова взять на себя это ответственность, либо выбирает стратегию «ожидания лучших времен». Так, например, развитие института собственности замедляется, так как недостаточно быть собственником, наличие собственности не гарантирует финансовую стабильность и чем ниже доход, тем дороже ею обладать, поэтому получают широкое распространение каршеринг, долгосрочная аренда недвижимости, аренда в летний период загородной недвижимости и многое другое.

Так как массового единообразия в финансовом поведении нет и не может быть, так как оно является отражением комплекса образа жизни и социальной чувствительности к финансово-экономическим переменам, то применение структурно-функционального подхода тоже ограничивает однозначность оценки уровня финансовой грамотности населения. На развитие финансовых институтов влияют не только индивидуальные императивы, доверие, адаптационные способностями, но и доминирующие в обществе ценности, модели поведения и ощущение справедливости и последовательности социально-экономической политики государства. В этих условиях вновь начинает получать распространение социокультурный подход, рассматривающий финансовую грамотность как обязательный элемент финансовой культуры, совокупность культурных элементов (традиций, навыков, норм, ценностей) на широком социокультурном фоне и с учетом локальной культурной ситуации.

Однако в рамках цивилизационного подхода финансовая культура

отражает сформированные финансовые ценности, установки на накопление и/или расходование, социальные нормы отношения к деньгам, накопленные обществом на определенном этапе его развития. В рамках этого подхода ценность и значимость материальных благ позволяет предложить подход к классификации финансовых культур:

- 1) гедонистическая - выражает ориентацию на упрощенные способы существования, на веселую, легкую, радостную, счастливую жизнь, характеризует ценность телесного и душевного комфорта;
- 2) аскетическая – подавление личных потребностей для достижения нравственного совершенствования, равнодушное отношение к финансовым ценностям, стремление соответствовать нравственным нормам;
- 3) альтруистическая - выражает ориентацию на других, готовность думать о других даже в ущерб себе.

Пилотажное исследование в апреле-мае 2018 года (полуформализованное интервью, n=200) на студентах Финансового университета, которые традиционно относятся к группе с невысоким уровнем финансовой грамотности, наглядно продемонстрировало, что анализ жизненных ценностей, позволяет расширить представления о финансовой грамотности. Так носители эгоцентрических, достижительных и материальных ценностей имеют существенно высокий уровень финансовой грамотности, в отличии от гедонистов, оптимистов, аскетов и альтруистов.

Главной проблемой, которая встает после полученных результатов становится осознание того, что применяемые меры повышения финансовой грамотности могут быть бессильными, разработанные программы формируют знания, но не систему ценностей и мировоззрения. Систему ценностей формируют крупные социальные институты: семья, право, экономика, политика, СМИ и др. Таким образом, расширение представлений, поиск новых подходов, теорий и методик к объяснению финансовой грамотности позволяет более системно изучить финансовую грамотность, а также объяснить закономерности ее формирования, развития и трансформации.

*Ковалева О.М., Мишин К.Ю., Ратников А.В.
студенты Финансового университета при Правительстве РФ
Научный руководитель: Александрова О.А.
зам. директора ИСЭПН ФНИСЦ РАН по научной работе,
профессор Департамента социологии
Финансового университета при Правительстве РФ
д.э.н., г. Москва*

Становятся ли «народные облигации» инструментом повышения финансовой грамотности населения?

С 2011 г. Министерство финансов РФ реализует проект, направленный на повышение уровня финансовой грамотности населения. Параллельно расширяется набор инструментов для физических лиц, одним из которых являются облигации федерального займа (ОФЗ). При этом подчеркивается, что основная цель введения ОФЗ – «повышение финансовой грамотности населения, воспитание культуры сохранения и инвестирования средств гражданами, в том числе за счет их стимулирования к осуществлению среднесрочных сбережений, посредством создания финансового инструмента, который по своим характеристикам и уровню риска находится между банковскими депозитами и обращающимися на организованном финансовом рынке государственными ценными бумагами» [1]. На обучающий характер ОФЗ делается акцент и в правительственной газете: «В Минфине уверяют, что новый инструмент предназначен не для того, чтобы занять деньги у граждан на нужды бюджета, а, чтобы улучшить финансовую грамотность населения и стимулировать людей делать долгосрочные сбережения» [2]. Выполняют ли ОФЗ роль инструмента повышения финансовой грамотности населения?

Как известно, двумя самыми популярными видами ОФЗ являются ОФЗ-ПД и ОФЗ-н. Первый вид (облигации, приносящие постоянный фиксированный доход) формально доступен для населения (например, портал «Банки.ру» рекомендует банки-брокеры, предоставляющие доступ к ОФЗ физическим лицам), а также для крупных игроков, включая иностранцев. Минимальная сумма вложения - 30 тыс.руб., максимальная — 100 млн.руб. Анализ динамики сделок на рынке ОФЗ-ПД говорит о значительном, в 2 - 3 раза превышающем

предложение, спросе на данный продукт⁴⁶⁴⁷. Однако анализ также показывает, что на рынке ОФЗ-ПД есть лишь несколько крупных игроков (точнее, трое), которые стабильно появляются на аукционах. Обычные россияне, даже если и покупают ОФЗ-ПД, то их вклад незначителен, поскольку, как только ОФЗ-ПД выбрасываются на рынок, их целиком скупают крупные игроки. По мнению экспертов, в условиях нестабильности мировой экономики они стремятся зафиксировать свой капитал, используя для этого безрисковые ОФЗ-ПД, позволяющие не потерять свои средства во время падения рынка.

Второй вид облигаций, ОФЗ-н, был впервые выпущен в 2017 г. Основная целевая аудитория - российские граждане, среди которых востребован инструмент для долгосрочного хранения сбережений при минимальных рисках. На первых порах ОФЗ-н пользовались значительной популярностью, в первую очередь, благодаря более высокой доходности по сравнению с банковскими вкладами (7,5%- 10,5% годовых против 7,62% в среднем по 15 крупнейшим банкам), а также относительно небольшой «входной сумме» - 30 тысяч рублей (большинство высокодоходных вкладов на тот момент начиналось от 50 тыс. рублей). Единственным недостатком ОФЗ-н первого выпуска был более длительный срок до погашения - 3 года против 1 года у большинства депозитов. Однако у последующих выпусков ОФЗ-н недостатков стало больше: в 2017 г. ставка снизилась до 7,0%-10,10%, а весной 2018 г. и вовсе - до 6,0%-8,6% годовых. Кроме того, банки-агенты (Сбербанк и ВТБ) начали реализацию собственных облигаций, что также негативно отразилось на востребованности государственных обязательств. Тогда были разработаны меры, направленные на увеличение реализации ОФЗ-н. В рамках четвертого выпуска 2019 г. была отменена банковская комиссия (0,5-1,5%), увеличено количество банков-агентов (к Сбербанку и ВТБ добавились «Промсвязьбанк» и «Почта-банк»), снижен минимальный порог покупки (10 вместо 30), повышена доходность

⁴⁶ Инвесторы раскупили самый длинный госдолг РФ URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/121066> (дата обращения: 16.12.2019)

⁴⁷ Инвесторы купили максимум ОФЗ-ПД с октября перед ставкой ЦБР. URL: <https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/investory-kupili-maksimum-ozf-pd-s-oktyabrya-pered-stavkoy-cbr-1028755099> (дата обращения 17.12.2019)

(7,15% против 6,51% на депозит), внедрен механизм прямого погашения. И менее чем за 3 месяца было продано почти 50% облигаций четвертого выпуска.

С финансовой точки зрения, ОФЗ-н выгоднее депозита в долгосрочной перспективе (в краткосрочной — наоборот); инвестиции в ОФЗ застрахованы полностью (вплоть до максимально возможной суммы покупки в 15 млн. руб.), а депозиты только до 1,4 млн. руб. Однако, инвестиции в ценные бумаги, включая ОФЗ, — очень редки: согласно РОМИР, их делают только 7% населения⁴⁸. По данным Левада-Центра, 63% россиян не знают, что такое ОФЗ, только 6% готовы инвестировать в них хотя бы минимальную сумму⁴⁹.

Кто же тогда является покупателем «народных облигаций»? На основе вторичного анализа социологических данных, изучения статистики сделок и обзора публикаций на специализированных Интернет-ресурсах были выдвинуты следующие гипотезы:

1) Основные приобретатели ОФЗ-н – иностранцы. Хотя декларировалось, что основной задачей данных бумаг является повышение финансовой грамотности россиян, облигации массово приобретают и нерезиденты, вследствие чего обучающая функция этого инструмента нивелируется. Гипотеза подтверждается данными Банка России, согласно которым доля нерезидентов на рынке ОФЗ растет⁵⁰, что отражает тенденцию спроса на облигации развивающихся стран на мировом рынке.

2) На самом деле, спрос – спекулятивный. Так, высокий спрос на сентябрьские ОФЗ-н не имел практически никаких объективных предпосылок: население за последние годы богаче не стало, а государственные облигации всегда проигрывали по популярности у широких масс населения России сбережениям в виде банковского депозита.

3) Основными покупателями ОФЗ-н являются высокодоходные граждане.

⁴⁸ Все меньше россиян имеют сбережения. URL: <https://romir.ru/press/vesti-ekonomika--vse-menshe-rossiyan-imeyut-sberezeniya> (дата обращения: 16.12.2019)

⁴⁹ Граждане не интересуются облигациями URL: <http://www.levada.ru/2017/03/24/grazhdane-ne-interesuyutsya-obligatsiyami/> (дата обращения: 10.12.2019)

⁵⁰ Новый рекорд продажи ОФЗ: кто покупатель? URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/116176> (дата обращения: 18.12.2019)

Действительно, покупателями «народных облигаций» нового выпуска по состоянию на декабрь 2019 г. стали лишь 10 тыс. чел. Самая часто встречающаяся заявка по ОФЗ-н - 10 тыс. руб., в ВТБ заявки до 15 тыс. руб. составили 20% от общего количества; в Сбербанке число клиентов, купивших облигаций на 10–30 тыс. руб. чуть более 500 человек⁵¹.

4) О «народных облигациях» население просто не знает. Выпуск ОФЗ-н не сопровождается адекватными по масштабу рекламными кампаниями в СМИ, имеющих наиболее массовую аудиторию. Это подтверждает и проведенный авторами контент-анализ СМИ. Поиск связанной с ОФЗ информации проводился в декабре 2019 г. с помощью новостных агрегаторов Яндекс.Новости, Google.Новости, Рамблер. Единицы анализа: облигации государственного (федерального) займа, приобретение ОФЗ, минусы ОФЗ, плюсы ОФЗ, доходность ОФЗ, риски ОФЗ; единицы счета - частота упоминаний. Какую же информацию, касающуюся ОФЗ, получают пользователи Интернета? Об этом можно судить по графическому отображению частотности слов, встречающихся в новостных и тематических публикациях (Рис.1 и 2).



Рис.1. Результаты анализа тематических публикаций



Рис.2. Результаты анализа новостных публикаций

Как следует из данных контент-анализа, в новостных и тематических публикациях СМИ тематика ОФЗ освещается одинаково: чаще всего говорится о доходности и инвестиционной привлекательности финансового инструмента.

⁵¹ Народные ОФЗ для состоятельных клиентов. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4197087> (дата обращения: 18.12.2019)

В то же время, практически отсутствуют слова о надежности инвестиций, связанных с тем, что эмитентом облигаций выступает само государство, что было бы логично ожидать с учетом тех, упоминавшихся выше деклараций, которые делались финансовыми властями на фоне первого выпуска ОФЗ-н. Стоит заметить, что на сайтах Сбербанка и ВТБ, в их инвестиционных разделах, ОФЗ-н - одна из первых услуг, предлагаемых инвестору-новичку. Однако одновременно банки-агенты предлагают свои аналогичные инвестиционные инструменты, что снижает спрос на государственные ценные бумаги.

Таким образом, в силу разнообразных обстоятельств, включая недостаточное информационное обеспечение, «народные облигации» пока так и не стали «народными» и, следовательно, не выполняют применительно к широкому слою населения ни собственно инвестиционно-сберегательной, ни обучающей функций.

Список литературы:

1. Облигации федерального займа для населения (ОФЗ-н) – новый инструмент для сбережений россиян. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/04/main/2017.03.23_Prezentatsiya_OFZ-n.pdf(дата обращения: 14.12.2019)
2. Минфин заглянет под подушку. Пять вопросов о «народных облигациях». [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://rg.ru/2017/03/15/5-otlichij-gosudarstvennyh-obligacij-ot-bankovskih-vkladov.html>(дата обращения: 17.12.2019)

*Коленникова О.А.
старший научный сотрудник лаборатории проблем
распределительных отношений ИСЭПН ФНИСЦ РАН
к.э.н., г. Москва*

Влияние длительности незанятости на запросы безработных в сфере оплаты труда

Социальная защищенность людей, ставшими безработными, в значительной мере определяется тем, насколько быстро они могут найти подходящую работу. В поиске нового рабочего места на первый план, как правило, выходит уровень оплаты труда. Между тем, наблюдавшийся достаточно долго тренд увеличения числа «хороших» рабочих мест

(оцениваемых зарплатными характеристиками) сменил направление, количество таковых в последние годы сокращалось, а вместе с ними уменьшались и шансы трудоустроиться на хорошо оплачиваемые рабочие места. Ищущие работу вынуждены регулировать уровень запросов в зависимости от периода незанятости. Исследовать процесс адаптации безработных к новым ограничениям спроса на рабочую силу представляется важной задачей, поскольку знания в этой области позволят расширить представления о социальной защищенности рабочей силы в области оплаты труда.

Отечественные и зарубежные специалисты, исследующие вопросы длительности незанятости, часто фокусируют взгляд на проблемных группах - у кого отсутствие работы составляет, как правило, более года и на слабозащищенных категориях работающего населения (одинокое родители, воспитывающие несовершеннолетних детей, инвалиды, лица предпенсионного возраста и др.). Риски длительной безработицы оцениваются с точки зрения социально-демографических и образовательных факторов, размеров выплат пособий по безработице, причин незанятости и др. Анализируются также последствия затяжной незанятости, такие как деквалификация, рост «теневых» практик или выпадение из состава рабочей силы в связи с утратой надежды найти работу.

Между тем, вопросы приспособления безработных в части их установок на определенный размер оплаты труда пока изучены недостаточно, что обусловлено, в первую очередь, ориентированностью официальной статистики на сбор фактологической информации, а не зарплатных ожиданий. Важную роль играет и необходимость разработки особых исследовательских подходов из-за неоднородности состава безработных, поскольку разные категории обладают неодинаковыми возможностями успешного трудоустройства, задействуются разные каналы.

Тем не менее, отдельные исследования в той или иной мере охватывающие данную проблематику, проводятся. Одним из них является

исследование проблем трудоустройства слабозащищенных слоев населения в Москве, выполненное в ИСЭПН РАН в 2017 г. при поддержке Департамента труда и социальной защиты населения города Москвы [1]. В его рамках осуществлен анкетный опрос граждан, ищущих работу (1117 наблюдений). Опрос проводился в 9-ти районных (по округам) отделах трудоустройства и в Центре занятости молодежи города Москвы. Расчет параметров выборки был произведен на основе данных Мосгорстата о численности безработных граждан в соответствующем административном округе Москвы.

Для данного исследования из общего числа опрошенных были отобраны те, кто получил статус безработного или находился в стадии его оформления. Таковых оказалось 786 чел., в их числе 93,1% статус безработного был присвоен. Изучение проводилось в два этапа: на первом шаге выполнялся дисперсионный анализ, позволяющий установить, влияет ли длительность поиска работы на зарплатные установки, а если влияет, то в отношении каких периодов времени. На втором шаге на основе критерия хи-квадрат анализировались сдвиги уровня подходящей заработной платы. Выбор статистических методов основан на отсутствии нормальности распределения исследуемых данных.

Для реализации поставленных целей продолжительность отсутствия работы была разбита на 7 интервалов (табл. 1). Зарплатные ожидания фиксировались на уровне нижней границы, вопросы анкеты были сформулированы таким образом, чтобы выяснить 1) минимальную оплату труда, предложенную службой занятости, на которую респондент готов был согласиться и 2) сумму, с которой начинался достойный уровень оплаты труда.

Согласно непараметрическому критерию Краскела-Уоллиса для независимых выборок нулевая гипотеза была отклонена, что говорит о наличии зависимости зарплатных установок от длительности отсутствия работы. Сравнение попарно групп респондентов, различавшихся сроком незанятости, показало наличие определенной траектории, которую можно проследить по соответствующим медианным значениям подходящей заработной платы (табл.

1). В отношении как минимального, так и достойного уровня оплаты труда выявился аналогичный характер зависимости.

Таблица 1

**Безработные респонденты с разной длительностью незанятости
и подходящим размером оплаты труда**

<i>Длительность незанятости</i>	<i>Доля в составе безработных респондентов, %</i>	<i>Минимальная заработная плата, на которую готовы согласиться, тыс. руб.</i>	<i>Сумма, с которой начинается достойный размер оплаты труда, тыс. руб.</i>
в пределах месяца	13,9	37,6	43,0
2-3 месяца	16,1	39,8	47,6
4-6 месяцев	14,9	33,9	41,4
7-9 месяцев	14,7	37,4	48,3
10-12 месяцев	12,0	35,5	42,2
1-2 года	16,1	33,7	42,6
более 2 лет	12,3	30,5	38,0
Итого	100,0	35,1	41,8

Источник: рассчитано по материалам выборочного анкетного опроса безработных в Москве в 2017 г.

Так, между первыми двумя группами респондентов (ищущих работу в пределах месяца и 2-3 месяцев) статистически значимых различий не выявлено. Можно предположить, что несколько меньший уровень запросов, только начавших поиск работы (не более месяца) связан с наличием среди них тех, кому работа нужна срочно, что вынуждает изначально занижать требования, соглашаясь в том числе на плохо оплачиваемый малоквалифицированный труд. Существенные различия проявляются, когда срок превышает 3 месяца, и переход от краткосрочных к более продолжительным формам незанятости сопровождается снижением зарплатных ожиданий.

Следующий статистически значимый порог - полугодовой период, но в данном случае наблюдается, напротив, повышение уровня требований к заработной плате. Наконец, еще один ключевой момент - передвижение в категорию тех, у кого отсутствие работы составляло более года. Сопровождалось такое перемещение резким сокращением запросов в части заработной платы. Таким образом, выявились три критические точки — это три месяца, полгода и год незанятости, когда зарплатные установки существенно менялись.

Для того, чтобы оценить сдвиги размера заработной платы, показатель

«минимальная оплата труда, предложенная службой занятости, на которую респондент готов согласиться» был пересчитан исходя из официально установленного минимального размера оплаты платы (МРОТ), составлявшего на момент проведения анкетного опроса 17561 руб. [2, С.73]. Была проведена группировка и выяснилось, что у 2/3 безработных респондентов уровень минимальных требований находился в диапазоне от 1,5 до 3 МРОТ (табл. 2).

Таблица 2

Безработные респонденты с разной длительностью незанятости и оценками размера оплаты труда, на которую готовы согласиться

<i>Длительность незанятости</i>	<i>Заработная плата, на которую готовы согласиться, из расчета МРОТ</i>				<i>Итого</i>
	<i>До 1,5</i>	<i>1,5 - 2</i>	<i>2- 3</i>	<i>3 и более</i>	
В пределах 3 месяцев	17,7	27,1	36,2	19,0	100
4-6 месяцев	21,9	39,5	28,1	10,5	100
7-12 месяцев	18,4	31,3	40,8	9,5	100
более года	27,6	37,4	29,4	5,6	100
Итого	21,3	33,0	34,3	11,4	100

Источник: рассчитано по материалам выборочного анкетного опроса безработных в Москве в 2017 г.

Исходя из данных таблицы 2, доля согласных на работу, оплачиваемую в размере до 1,5 МРОТ (26,3 тыс. руб. на момент опроса), росла, таковых оказалось в 1,6 раза больше среди незанятых более года, чем в пределах 3-х месяцев. В то же время доля тех, у кого планка минимальной заработной платы превышала 3 МРОТ, с увеличением срока незанятости, напротив, сокращалась. Среди «долгосрочников» их было в 3,4 раза меньше, чем среди «краткосрочников». Изменения происходили и в отношении основной массы безработных (запросы которых лежали в пределах от 1,5 до 3 МРОТ). Если вначале доминировали установки на заработную плату в диапазоне от 2 до 3 МРОТ, то по истечении года без работы, напротив, большая часть была согласна на оплату труда от 1,5 до 2 МРОТ.

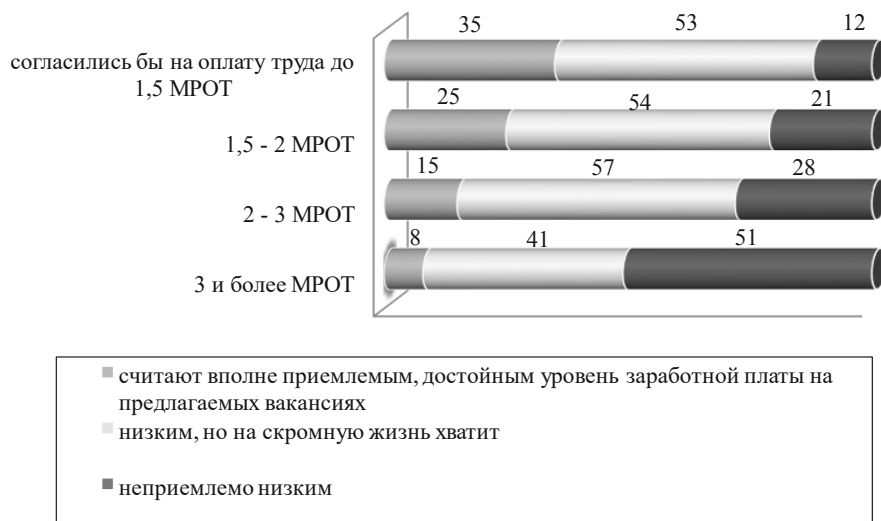


Рис. 1 Оценка безработными респондентами предлагаемых вакансий в зависимости от их зарплатных требований, % по соответствующей группе

Источник: рассчитано по материалам выборочного анкетного опроса безработных в Москве в 2017 г.

Данное смещение зарплатных установок происходило на фоне в целом ухудшения ситуации в сфере оплаты труда. Так, в Москве по данным Росстата реальная заработная плата в предшествующие опросу три года сокращалась, и в 2017 г. она была на 8,4% ниже в сравнении с 2014 г. На рисунке показано, что ориентация безработных респондентов на тот или иной уровень заработной платы тесно связана с оценкой тех вакансий, которые им предлагались службой занятости. Казалось бы, среди «долгосрочников» должна расти доля тех, у кого наиболее высокие запросы, поскольку их имеющиеся вакансии не удовлетворяли, но доля таковых, напротив, падала (табл.2).

Список литературы:

1. Проблемы трудоустройства слабозащищенных слоев населения в Москве / [О.А. Александрова, М.С. Токсанбаева, А.В. Ярашева и др.; под науч. ред. А.В. Ярашевой]; АНО "Совет по вопросам управления и развития". М: Акварель, 2017. 252 с.
2. Труд и занятость населения Москвы. 2017 г.: Статистический сборник. М.: Департамент труда и социальной защиты населения города Москвы, 2018. 105 с.

*Кололова О. А.
директор Центра программ МРА в здравоохранении
Управления развития отраслевых образовательных программ
(Университет Правительства Москвы)*

*Ярашева А. В.
ведущий аналитик НИИ организации здравоохранения
и медицинского менеджмента ДЗМ,
зав. лабораторией исследования
поведенческой экономики ИСЭПН ФНИСЦ РАН
д.э.н., профессор, профессор РАН, г. Москва*

Материальные и нематериальные факторы, влияющие на условия труда медицинских работников

По результатам выполнения в 2019 г. научного проекта, посвященного проблемам развития кадрового потенциала столичного здравоохранения, выявились материальные и нематериальные факторы, определяющие условия труда медицинского персонала [1]. Анализ интервью экспертов и итогов анкетного опроса врачей и медицинских сестер показал стороны работы, затрудняющие оказание населению качественных услуг в сфере здравоохранения [2].

Как в стационарах, так и в поликлиниках большинство экспертов указывали на повышенную интенсивность труда, перегрузки на работе, необходимость заполнения большого количества документов (в бумажном и электронном виде). Один из экспертов выделил некоторый отток врачей и медицинских сестер (по этой причине) в негосударственные учреждения: *«нагрузка в частных клиниках не такая высокая, как в государственных, интенсивность, с которой мы работаем, уже не та, что 10 лет назад»*. Кроме того, отмечались проблемы с многочисленными регламентами (постановлениями, приказами, распоряжениями), которые важно соблюдать, удерживая их все в памяти одновременно: *«соблюсти все регламенты одномоментно невозможно просто потому, что их невозможно все вспомнить в тот момент, когда они нужны. Человек, который постоянно принимает пациентов, не имеет времени сидеть в правовых базах»*.

Главные врачи, по словам экспертов, выступают в роли своеобразных «переводчиков»: *«нужно подчиненным-медработникам перевести правовые*

акты, которые издает Минздрав; из-за зарегулированности они не занимаются медициной, а все время себя страхуют».

Анкетный опрос показал: чрезмерная загруженность на работе может стать причиной профессионального выгорания, и, как следствие, нежелания оказывать медицинские услуги на высоком профессиональном уровне. Для респондентов из стационаров на первом месте оказалась недостаточность обеспеченности современным оборудованием, препаратами и материалами (25,9%), что затрудняет для них качественное выполнение работы (рис.1).

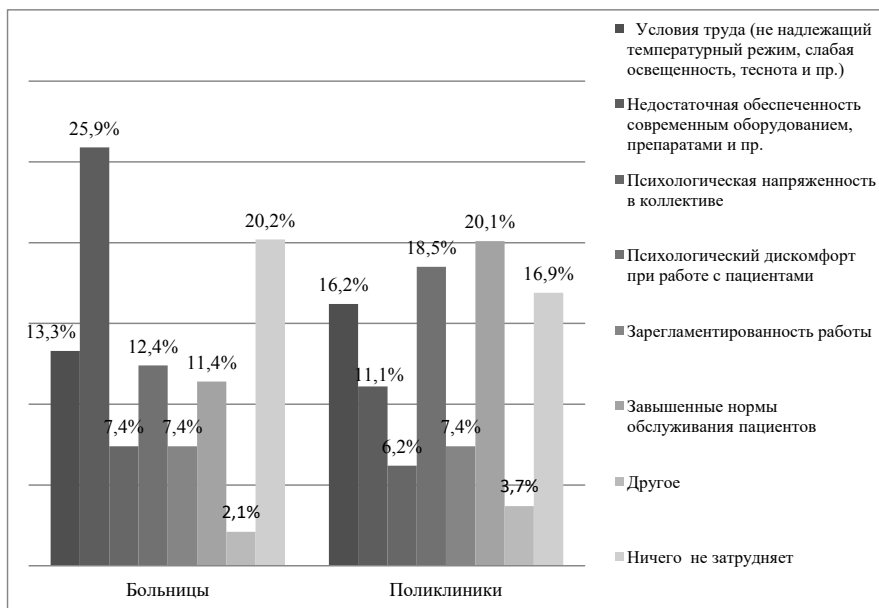


Рис. 1. Распределение респондентов при ответе на вопрос «Какие стороны работы затрудняют Вам ее качественное выполнение?»

В отличие от больниц, врачи, и медсестры в поликлиниках испытывают психологический дискомфорт при работе с пациентами (18,5%), а также указывают на завышенные нормы обслуживания пациентов (20,1%) и на отсутствие условия труда (не надлежащий температурный режим, слабая освещенность, теснота и т.д.) - 16,2%. Для врачей и медсестер в поликлиниках эти три фактора являются основными причинами, затрудняющими качественное выполнение работы.

Среди нематериальных факторов эксперты обращают внимание на психологический дискомфорт в работе с пациентами: *«стало правилом - медработника можно обругать, стукнуть, и за это ничего не будет. Это способствует тому, что люди уходят из профессии. Там, где есть риск, что ты будешь неправильно оценен, то, что твои действия будут трактованы таким образом, что ты – вредитель, ты – плохой, естественно, это давит на медработников, они знают, что они правы, но общественное мнение не способствует тому, чтобы они себя чувствовали спокойно. Каждый пациент – это угроза»; ««часто со стороны пациентов нужно просто понимание, не материальную благодарность, а просто спасибо, понимание, уважительное отношение, потому что ты действительно работаешь в тяжелых условиях. эмоционально очень тяжело работать в ситуации, когда тебя подозревают, что ты враг. Это очень сильно способствует эмоциональному выгоранию».*

Эксперты выделяли и негативное отношение со стороны средств массовой информации: *«стало модно ругать врачей, подавать разные ситуации, как сенсацию, это значительный фактор выгорания -когда все время от медиков что-то требуют».*

Профилактикой эмоционально-психологической напряженности в работе с пациентами, по мнению экспертов, может служить психологическая помощь медработникам и их юридическая защищенность: *«людей надо, во-первых, учить совладать с такими ситуациями; должна быть эмоциональная разгрузка, соблюдение баланса отрицательных и положительных эмоций, врачи должны уметь и учиться восстанавливать свои эмоциональные силы. И не зря в других странах с медицинским персоналом работают психологи, чего у нас нет».*

Результаты анкетного опроса подтверждают слова экспертов: психологический дискомфорт при работе с пациентами испытывают в поликлиниках 18,5% опрошенных, а в больницах – 12,4%. Психологическую напряженность в коллективе отметили 7,4% респондентов в стационарах и 6,2% в поликлиниках.

Таким образом, при принятии управленческих решений, как в самих медицинских организациях, так и на более высоком уровне, необходимо учитывать наличие и соотношение материальных и нематериальных факторов (групп факторов), затрудняющих качественное выполнение профессиональных обязанностей из-за условий труда, или наоборот вызывающих оптимизм и удовлетворение медперсонала.

Список литературы:

1. Аликперова Н.В. К вопросу о мотивации медицинских работников в столичном здравоохранении // Труды научно-исследовательского института организации здравоохранения и медицинского менеджмента. Сборник научных трудов. М., 2019. Том. Выпуск 1. С.12-15.
2. Виноградова К.В. Актуальные вопросы изучения кадрового потенциала здравоохранения // Вестник научных конференций (Материалы международной научно-практической конференции «Наука и образование в XXI веке» (Тамбов, 31 мая 2019 г.). 2019. № 5-2 (45). С. 24-25.

*Крошилин С.В.
старший научный сотрудник лаборатории
исследования поведенческой экономики ИСЭПН ФНИСЦ РАН,
доцент кафедры Экономики и менеджмента экономического факультета
Государственного социально-гуманитарного университета,
к.т.н., г. Коломна*

Затраты на подготовку и переподготовку работников российских предприятий

Эффективность деятельности современного предприятия – это прежде всего возможность быстрой ориентации и «подстраивания» своего производства под требования быстроменяющейся конъюнктуры рынка. Сегодня около 70% затрат (по оценке аналитиков) связаны прежде всего с продвижением и с изучением рынка. Можно говорить, что предприятие в 21 веке вынужденно постоянно развиваться и реализовывать поток новаций, как в подходе к решению вопроса «Что производить?», так и в вопросе «Как производить?». Такие изменения безусловно меняют требования к самому персоналу, к навыкам, умениям и знаниям, которыми должны обладать работники и управленцы современного предприятия. Сегодня многие предприятия столкнулись с необходимостью диверсифицировать производство

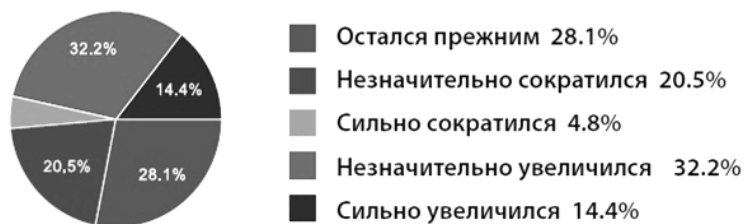
или вовсе изменить свою сферу деятельности. Количество знаний увеличивается с каждым годом в разы, а количество информации (информационное поле) меняется в геометрической прогрессии. Это требует новых подходов к организации процесса подготовки и переподготовки современных кадров.

Согласно российскому законодательству, «... в соответствии с действующим Трудовым кодексом РФ (введен в действие с 1 февраля 2002 года) работники предприятия имеют право на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации, включая обучение новым профессиям и специальностям, которое реализуется путем заключения дополнительного договора между работником и работодателем. В соответствии со статьей 196 Трудового кодекса РФ необходимость профессиональной подготовки и переподготовки кадров для собственных нужд определяет сам работодатель. Однако, если повышение квалификации работников является условием выполнения ими определенных видов деятельности, то в случаях, предусмотренных федеральными законами и иными нормативными правовыми актами, обучение работников является обязанностью работодателя» [1].

Российские предприятия до сих пор достаточно неохотно вкладываются в обучение своих сотрудников. Причин этому достаточно много. Результаты наших исследований [2] очень близки к полученным его ответам при анкетировании Русской Школы Управления (опрос «Развитие сотрудников в эпоху перемен»). Опрашивали более 300 собственников бизнеса: топ-менеджеров, директоров, руководителей департаментов по персоналу, HR-менеджеров. Исследование проводилось среди представителей российских компаний из разных сфер деятельности, с различной численностью персонала (от 50 человек до более чем 3000) [3]. Приведём некоторые полученные выводы относительно смены парадигмы отношения компаний к профессиональному развитию персонала в непростых экономических условиях.

Изменения в составе персонала за последние годы у почти 60% опрошенных «незначительные» или «остались на прежнем уровне». Только у

пятой части произошло сокращение, сильно сокращение постигло около 5% опрошенных (см. рис. 1) [3].

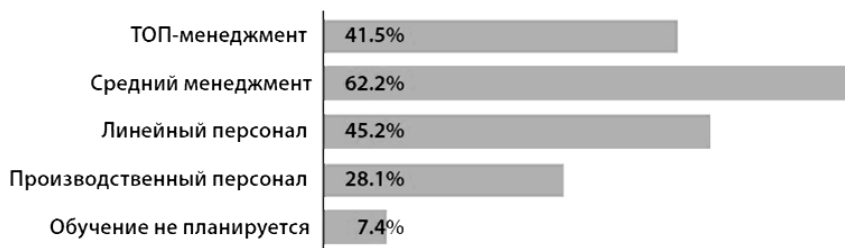


Источник: [3]

Рис. 1. Результаты ответов на вопрос «Как изменился состав персонала в ваших компаниях?», %

Практически все опрошенные (80%) считают обучение сотрудников стратегические важным шагом и связывают развитие своих предприятий именно с этим. При этом сам бюджет на обучение более чем в половине компаний (52%) собираются оставить на прежнем уровне. Лишь 17,1 % опрошенных изъявили желание – «незначительно увеличить бюджет». Следует отметить, что даже в сложных экономических условиях стагнации основных рынков компании поддерживают свою персонал в вопросах обучения [3].

В будущем году, в планах у 62,2% опрошенных компаний провести переподготовку (обучение, повышение квалификации т.п.) менеджеров среднего звена. В меньшей степени будут обучать производственный персонал (28,1%). Топ-менеджеров – значительно чаще назвали как претендентов на обучение (41,5%) и почти столько же указали на «Линейны персонал» (45,2%). Не планируют обучать своих сотрудников 7,4% опрошенных (см. рис. 2) [3].

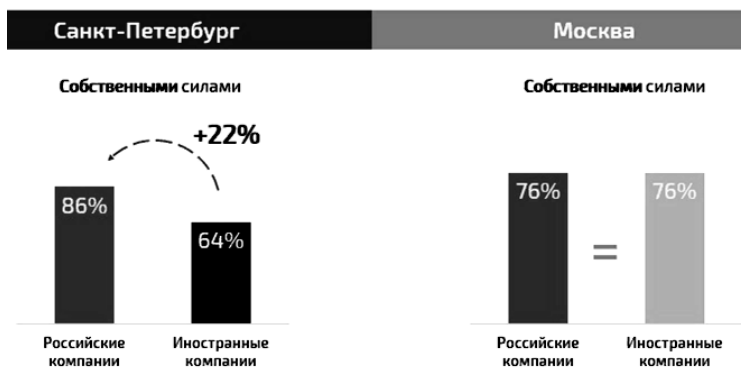


Источник: [3]

Рис. 2. Результаты ответов на вопрос «Каким категориям сотрудников компании прежде всего планируете предоставить обучение в будущем году?», %

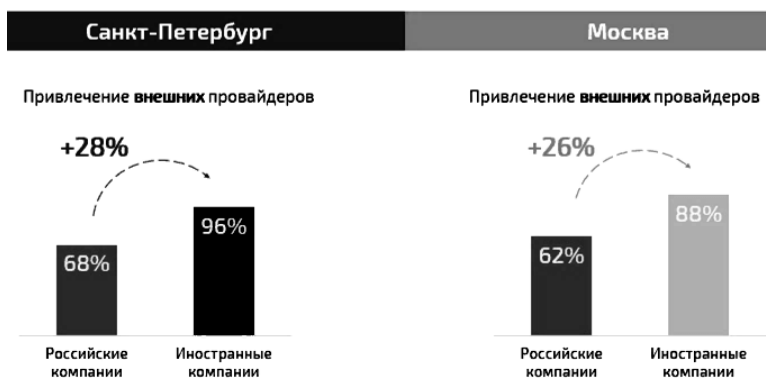
Обучением в бизнес-школах, как метод переподготовки своих сотрудников, видят 37,7%, треть (34,8%) еще не определились с местом обучения. Более чем для 80% респондентов основным главным фактором при выборе обучения является содержание программы. На втором месте по значимости – стоимость: 45,4% опрошенных дали такой ответ. Чаше остальных из форм обучения (по степени эффективности) указывали очную форму (47,5%) и корпоративный формат (51,1%) [3]. «Классика» не смотря на все возрастающее количество предложений на рынке on-line обучения остается в большем предпочтении, так как дает возможность прямого общения и постоянного контакта с преподавателем. Возможность дискутировать и получить необходимые ответы «здесь и сейчас» важнее удобства удалённого обучения. Дистанционное и онлайн-обучение выбирают 31,2% и 33,3% респондентов соответственно в основном только в том случае, где в первую очередь «нужна корочка», а не сами знания.

Безусловно наиболее передовыми в плане подготовки и переподготовки остаются наши две столицы – Москва и Санкт-Петербург. «...Российские компании в Санкт-Петербурге чаще стараются обучать персонал своими силами, чем иностранные, а вот в Москве эти два показателя равны. Но если говорить о привлечении внешних провайдеров, здесь тенденция и в Москве и Санкт-Петербурге одинакова: российских компаний, готовых отправить своих сотрудников на внешнее обучение, меньше, чем иностранных...» (см. рис. 3,4) [4].



Источник: Данные из общепромышленного обзора HR Solutions по Москве 2018 [4]

Рис. 3. Обучение персонала в Москве и Санкт-Петербурге (Собственными силами), %



Источник: Данные из общепромышленного обзора HR Solutions по Москве 2018 [4]

Рис. 4. Обучение персонала в Москве и Санкт-Петербурге (Привлечение внешних провайдеров), %

В сложных экономических ситуациях многие компании задумываются о необходимости снижения затрат на обучение персонала. 66,4% опрошенных связывают экономию средств прежде всего с созданием внутрикорпоративных тренингов и организации переподготовки (обучения) своими силами (см. рис. 5) [3].



Источник: [3]

Рис. 5. Результаты ответов на вопрос «Какие методы оптимизации затрат на обучение компания планирует ввести в новом году», %

Почти половина опрошенных (49,6%) считает, что развитие системы наставничества поможет сэкономить бюджет компании на обучение. Треть (33,6%) планируют переход на дистанционное обучение. 36,8% - хотят создавать собственные базы знаний, где можно будет хранить все необходимые материалы, информацию, книги, курсы в электронном виде, обучающее видео и т.п. контент для осуществления самообразования со стороны заинтересованных сотрудников.

Список литературы:

1. Трудовой кодекс РФ. Статья 196. Права и обязанности работодателя по подготовке и дополнительному профессиональному образованию работников, по направлению работников на прохождение независимой оценки квалификации [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/d17243696427a3cc7eb092bb37c57021e5f64abe/ (Дата обращения 01.12. 2019).
2. Крошилин С.В. Расходы на подготовку кадров для российских предприятий // Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции (Москва, 4 декабря 2018 г.) // ИСЭПН РАН [под ред. А.В. Ярашевой, О.А. Александровой, Н.В. Аликперовой]. - М., 2019. С. 56-59.
3. Конохова Ю.В. Готовы ли компании вкладываться в обучение персонала [Электронный ресурс] // Результаты исследования Русской Школы Управления. 2016. URL: <https://uprav.ru/blog/gotovy-li-kompanii-vkladyvatsya-v-obucheniye-personala/> (Дата обращения 01.12. 2019).
4. Рыбакова О.В. 2018: что происходит на рынке труда [Электронный ресурс] // Обзор для HR-Академии подготовки. URL: <https://hr-academy.ru/hrarticle/2018--chto-proishodit-na-ryinke-truda.html> (Дата обращения 01.12. 2019).

*Куликова Е.Е.
студентка 4 курса факультета социологии и политологии
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва,
Научный руководитель: Аликперова Н.В.
доцент Департамента социологии, истории и философии
Финансового университета при Правительстве РФ
ведущий научный сотрудник Лаборатории исследования
поведенческой экономики ИСЭПН ФНИСЦ РАН
к.э.н., г. Москва*

Закредитованность россиян: проблемы и пути решения

Проблема закредитованности россиян становится все более актуальной в современных российских условиях. Чрезмерная задолженность может быть одним из основных факторов, способствующих возникновению бедности, особенно среди семей с низким доходом, престарелых и неполных семей с маленькими детьми. Кроме того, она может привести кредитные учреждения к банкротству.

На 1 сентября 2019 г. банковские кредиты имели 54% занятого населения России. Это 39,5 млн чел., или 36% от числа граждан старше 18 лет. С начала 2015 г. количество заемщиков, имеющих задолженность больше 10 тыс. руб., увеличилось на 6,6 млн чел.

Две трети из них имеют необеспеченный потребительский кредит или задолженность по кредитным картам - то есть оплачивают банковскими займами текущие расходы или покупки, на которые не хватает зарплаты и накоплений.

На 1 сентября на портфель потребительских кредитов (без учета кредитных карт) приходилось 42% совокупной задолженности по кредитам физических лиц - то есть 7,2 трлн руб.⁵².

Закредитованность – излишняя долговая нагрузка на домохозяйства, парализующая их бюджет и приводящая к снижению уровня жизни населения в

⁵² <https://www.finanz.ru/novosti/lichnyye-finansy/rossiyane-pobili-istoricheskiy-rekord-zakreditovannosti-1028658162>

целом ⁵³.

Традиционные теоретические модели, объясняющие чрезмерную задолженность, основываются на экономической теории, теории постоянного дохода с жизненным циклом (Франко Модильяни). Более поздние модели усовершенствованы психологическими теориями, связанными с поведенческой экономикой, благодаря которым можно предложить два вида причин: те, которые связаны с человеком, такие как отсутствие финансовой грамотности или его готовность быть в долгу; и те, которые основаны на обстоятельствах, таких как внешние кризисы или давление, оказываемое финансовыми учреждениями.

Также среди причин можно выделить то, что доходы падают из-за негативных личных обстоятельств, таких как потеря работы, болезнь или непредвиденные расходы, которые могут привести к чрезмерной задолженности.

Низкий уровень финансовой грамотности, информированности на финансовом рынке, отсутствие способностей и опыта управления деньгами в свою очередь, также влияют на рост долгов перед финансовыми организациями [1].

Недостаточно информированный человек будет принимать неверные решения, одно из них-брать на себя непосильный долг. Неграмотные люди не только берут кредиты сверх своих возможностей, но и платят больше.

В 2018 г. глава «Сбербанка» Герман Греф, заявил, что россияне берут больше потребительских кредитов и тратят больше средств, чем это было в 2017 г. ⁵⁴.

В июле эксперты Института Гайдара и РАНХиГС сообщили, что расходы россиян растут быстрее, чем их доходы, — население стало чаще брать деньги в долг у банков, чем класть средства на депозиты. Аналитики отметили, что за

⁵³ Проблемы закредитованности России и Алтайского края // cyberleninka.ru URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-zakreditovannosti-naseleniya-rossii-i-altayskogo-kraya/viewer> (дата обращения: 25.11. 2019).

⁵⁴ Греф рассказал о росте трат россиян // www.rbc.ru URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreeneews/5bf02d8e9a79475103e48a03> (дата обращения: 25.11. 2019).

первые пять месяцев 2018 г. сбережения домашних хозяйств выросли лишь на 1,3%, или на 330 млрд руб., что является самым низким притоком средств на депозиты с 2014 г. Можно сказать, что россияне начинают жить в долг⁵⁵.

По данным Росстата уровень бедности в России после повышения прожиточного минимума выше инфляции во втором квартале 2019 г. составил 12,7% против 12,5% год назад⁵⁶.

Сумма долговых обязательств населения страны по кредитам и займам становится критической для безопасности страны [2, 3]. На практике невозможность человека погасить долговые обязательства, очень часто приводит его к уголовным преступлениям или самоубийствам. Страдает и экономика страны. С ростом долгов населения сокращается доля платёжеспособных граждан. Как следствие возникает падение спроса на товары и продукты.

Несмотря на высокий уровень задолженности, банки не останавливают поток выдачи займов. Они будут продолжать это делать до тех пор, пока кредитование не станет для них убыточным бизнесом. В 2018 г. их доходность составляла в среднем 10,4%. По оценкам специалистов кредитно-финансовые организации заработали за год более 1,9 трлн руб.⁵⁷.

Общая сумма долговых обязательств россиян перешагнула отметку 55 трлн руб. Из них более 15 трлн руб. они задолжали на 1 января 2019 г. банками. Общую динамику можно посмотреть на рисунке 1.

⁵⁵ Там же.

⁵⁶ Росстат зафиксировал рост бедности в России // [www.rbc.ru](https://www.rbc.ru/economics/27/08/2019/5d654fcb9a79476337869b70) URL: <https://www.rbc.ru/economics/27/08/2019/5d654fcb9a79476337869b70> (дата обращения: 25.11. 2019).

⁵⁷ Куда приведёт закредитованность населения России в 2019 году // [otkazanet.ru](https://otkazanet.ru/other/kuda-privedyot-zakreditovannost-naseleniya-rossii-v-2019-godu.html) URL: <https://otkazanet.ru/other/kuda-privedyot-zakreditovannost-naseleniya-rossii-v-2019-godu.html> (дата обращения: 25.11. 2019).

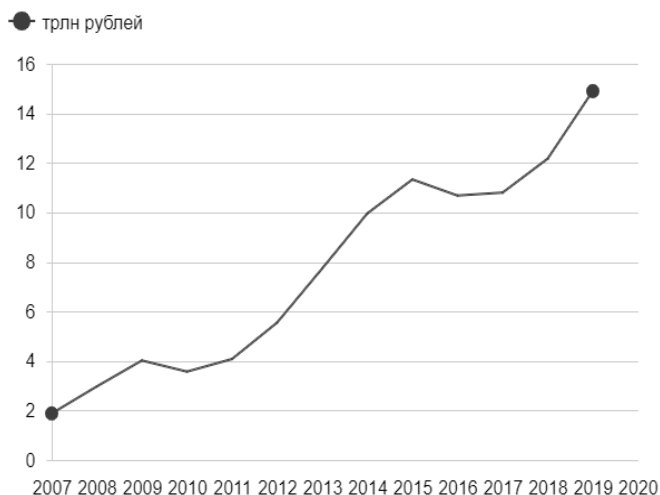


График 1. Объем кредитов, выданных в период с 2007 по 2019 гг.

Источник: <https://www.bbc.com/russian/news-47868541>

Аналитики посчитали, что в 2018 г. задолженность средней российской семьи составляла 234 тыс. руб. Её рост 19%. Доля «плохих» долгов достигла 5,2%.

С 2019 г. вступили в силу принятые ГД РФ поправки в ФЗ «О кредитных историях». Россиянам начали присваивать кредитный рейтинг, который рассчитывается автоматически. За основу определения рейтинга берется кредитная история человека.

Предполагается, что ГД РФ рассмотрит законопроект, ограничивающий сумму выдаваемых банками населению кредитов. Она не сможет превышать 50% суммы доходов человека. Рассчитывать показатель долговой нагрузки кредитно-финансовые организации начали с 1 октября 2019 г. Делается это при выдаче ссуд на сумму более 10 тыс. руб.

Увеличение кредитной нагрузки на население при постоянно снижающемся уровне их доходов создает условия для попадания россиян в длительное долговое рабство [4]. Принятое ЦБ решение о повышении нормы резервирования заставляет кредитно-финансовые учреждения ужесточить

требования, предъявляемые к заёмщикам.

В октябре 2019 г. ЦБ снизил ключевую ставку по кредитам до 6, 5%, причиной тому послужил ускоренный темп уменьшения инфляции. Ставка снижена для стимуляции роста отечественной экономики при низкой инфляции и негативных внешних и внутренних факторах, однако снижение ставки говорит о том, что кредит стал еще более привлекательным. И проблема в том, что уменьшение ставки не устраняет главных трудностей в России, связанных с бедностью, которые кредит не сможет решить. Нужно предпринимать механизмы, которые повысят реальные доходы населения [5], потому как оборотной стороной решения о снижении ключевой ставки может быть ослабление рубля, которое может уменьшить реальные доходы населения.

С целью снижения уровня закредитованности российских граждан необходимо, в первую очередь, попытаться решить проблему низкого дохода и уровня жизни населения [6]. Во-вторых, продолжать повышать финансовую грамотность граждан в области кредитования, в результате чего заёмщик сможет здраво оценивать свои финансовые возможности.

Список литературы:

1. Аликперова Н.В., Виноградова К.В. Финансово грамотное поведение россиян: факторы формирования // Уровень жизни населения регионов России. № 4 (214). 2019. С. 54-69.
2. Ярашева А.В., И.М. Шнейдерман. Кредитное поведение населения: тенденции и риски // Вопросы статистики, 2019. № 3. С.28-35.
3. Медведева Е.И., Ярашева А.В., Тореев В.Б., Крошилилин С.В. Финансовые стратегии жителей российских городов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. Т. 12. № 3 (336). С. 4-14.
4. Аликперова Н.В. Исследование специфики кредитных моделей поведения россиян // Экономика и предпринимательство. № 7 (72), 2016. С. 470-477.
5. Аликперова Н.В. Хватит ли денег? Доход как фактор влияния на финансовое поведение населения. В сборнике: Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. Под редакцией А.В. Ярашевой, О.А. Александровой, Н.В. Аликперовой. 2019. С. 15-17.
6. Александрова О.А., Ярашева А.В. Усиление селективности социальной политики и перспективы снижения бедности // Народонаселение. 2018. №1. С. 4-22.

*Лабейко О.А.
старший преподаватель кафедры
теоретической и прикладной экономики
Барановичского государственного университета
к.э.н., г. Барановичи, Республика Беларусь*

Обоснование индикаторов оценки трудового потенциала населения с инвалидностью⁵⁸

В системе социально-трудовых отношений «инвалидность» определяется как стойкая и длительная утрата трудоспособности. Неработающие лица, которым установлены I и II группы инвалидности, признаются неспособными к трудовой деятельности. Уровень инвалидности среди населения измеряется исключительно показателями тяжести и классом болезни. Недостатком действующей системы ранжирования населения с инвалидностью является тот факт, что она сформирована исключительно в сфере деятельности пенсионного обеспечения. Указанные тенденции привели к наличию в экономике страны неоцененного резерва трудового потенциала в условиях устойчивого сокращения его трудоспособной части.

Исследованию отдельных качественных характеристик трудового потенциала населения с инвалидностью посвящены работы В. В. Быстрых, А. В. Гладышевой, Е. А. Захаровой, О. А. Осиповой, О. В. Сенокосовой, Е. М. Старобиной, К. А. Топилина и др. Аналитический обзор научной литературы показал, что учеными широко применяется психофизиологическая структура трудового потенциала. В результате именно состояние здоровья является основным индикатором, отражающим способности и возможности участия в общественном производстве лиц с инвалидностью. Так, по мнению А. В. Гладышевой, именно психофизиологические характеристики в наибольшей степени влияют на способности индивида к трудовой деятельности. В исследованиях названный автор проводит дифференциацию населения с инвалидностью по степени нетрудоспособности (частичная или полная) и степени ограничения к трудовой деятельности (в соответствии с российской

⁵⁸ Исследование выполнено при финансовой поддержке БРФФИ в рамках НИР по теме «Оценка трудового потенциала людей с инвалидностью как резерва пополнения рабочей силы страны» (№ ГР 20181405, 2018 г.).

практикой I, II или III степени) [1, С. 16]. Для определения статуса и роли инвалидов на рынке труда используются и такие критерии как: причина инвалидности, группа и срок инвалидности; необходимый вид реабилитации [2, С. 8]. В научных исследованиях отмечается недостаточность статистического учета инвалидов по территориальной принадлежности и половозрастному составу с точки зрения уровня образования, стажа работы и т. д.

Применение комплексного подхода к исследованию сущности трудового потенциала населения с инвалидностью позволило выявить его существенные и отличительные признаки, установить специфику его формирования и реализации в экономике страны [3]. Принимая во внимание действующую систему учета инвалидности населения, нами выделены пять этапов оценки совокупных способностей к труду населения с инвалидностью, которые представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Этапы оценки трудового потенциала населения с инвалидностью
Примечание – Разработка авторов.

Количественную характеристику трудового потенциала населения с инвалидностью предлагается осуществлять с помощью социально-демографического компонента, под которым понимается потенциальный объем трудовых ресурсов инвалидов с учетом установленных медицинских показаний к трудовой деятельности. Оценка социально-демографической составляющей

позволит определять численность и состав лиц с инвалидностью, способных к участию в труде. Для этого предлагается использовать показатель: доля лиц с инвалидностью в трудоспособном возрасте (от 16 лет до общеустановленного пенсионного возраста), имеющих рекомендации по профессиональной и трудовой реабилитации в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида, в общей численности лиц с инвалидностью в возрасте 18 лет и старше. Важность расчета данного показателя заключается в том, что он позволяет установить уровень трудоспособности населения с инвалидностью, которое может быть вовлечено в сферу общественного производства.

Качественная сторона трудового потенциала представляет собой обобщенную характеристику уровня подготовленности населения к продуктивной общественно полезной деятельности. Поскольку определяющим условием выполнения трудовой функции являются физические и умственные способности человека, нами выделены следующие основные составляющие качества трудового потенциала населения с инвалидностью: психофизиологический, образовательно-квалификационный и социально-экономический компоненты.

Оценка психофизиологических возможностей населения к труду как компонента, характеризующего качество трудового потенциала, исходит из необходимости определения состояния физического и психического здоровья, от которого зависит уровень работоспособности, пригодности к труду. Анализ порядка и критериев определения группы и причин инвалидности позволил установить, что человек, имеющий определенную группу инвалидности, как правило, имеет соответствующую степень выраженности нарушения способности к трудовой деятельности. Следовательно, группа инвалидности, которая установлена человеку, может отражать степень выраженности нарушения способности к трудовой деятельности, которая имеет определяющее значение при разработке рекомендаций по профессиональной и трудовой реабилитации. Таким образом, при характеристике трудового потенциала

населения с инвалидностью со стороны их психофизиологических способностей необходимо использовать показатель: удельный вес лиц, имеющих II и III группы инвалидности, в общей численности населения с инвалидностью в трудоспособном возрасте.

Основными характеристиками, определяющими качество трудового потенциала населения, являются квалификация и образование. Задача оценки образовательно-квалификационного компонента трудового потенциала состоит в определении имеющихся профессиональных знаний, уровня квалификации населения с инвалидностью. В качестве базовых показателей оценки достигнутого уровня образования и подготовленности к общественно полезной деятельности исследуемой группы населения предлагается использовать следующие показатели: 1) удельный вес лиц с инвалидностью с высшим и средним специальным образованием в общей численности населения с инвалидностью в трудоспособном возрасте; 2) доля лиц с инвалидностью в трудоспособном возрасте, прошедших профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации в общей численности населения, нуждающегося в профессиональной реабилитации, одновременно в профессиональной и трудовой реабилитации.

Возможности реализации трудового потенциала населения с инвалидностью напрямую зависят от того, насколько условия производственной среды и производственного пространства учитывают вид функциональных нарушений человека, компенсируют (замещают) его ограничения жизнедеятельности. В связи с этим считаем необходимым осуществлять оценку социально-экономической слагаемой трудового потенциала населения с инвалидностью, которая непосредственно характеризует организацию производственного пространства и рабочих мест, позволяющих инвалидам выполнять свои трудовые функции. Установить влияние производственной среды и производственного пространства на использование трудового потенциала исследуемой группы населения

предлагается с помощью показателя: удельный вес занятых в общей численности населения с инвалидностью в трудоспособном возрасте.

Таким образом, выполненные исследования позволили обосновать методические рекомендации по оценке трудового потенциала населения с инвалидностью, учитывающие его количественные и качественные характеристики. Оценка и анализ их значений позволят органам по труду, занятости и социальной защите принимать обоснованные решения по профессиональной и трудовой реабилитации граждан с инвалидностью.

Список литературы:

1. Гладышева, А. В. Занятость инвалидов как носителей трудовых ресурсов в рамках региональной экономической системы: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. В. Гладышева; Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина. Тамбов, 2006. 23 с.

2. Захарова, Е. А. Профессиональная реабилитация и трудоустройство инвалидов боевых действий и военной службы: автореф. дис. ... канд. экон.: 08.00.05 / Е. А. Захарова; Московский гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. М., 2013. 26 с.

3. Лабейко, О. А. Методические подходы к оценке и анализу трудового потенциала лиц с инвалидностью / О. А. Лабейко // Государство и рынок: механизмы и институты Евразийской интеграции в условиях усиления глобальной гиперконкуренции : коллективная монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. С. А. Дятлова, д-ра экон. наук, проф. Д. Ю. Миропольского, д-ра экон. наук, проф. Т. А. Селищевой. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. С. 531-536.

*Лозовская А. В.
студентка Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Научный руководитель: Н.В. Цхададзе,
профессор Финансового университета при Правительстве РФ
д.э.н., профессор г. Москва*

Уровень жизни населения России на современном этапе

Российская Федерация – огромная страна, в силу чего развитие отдельных регионов различно. Это объясняется географическими, социальными и экономическими факторами, наличием или отсутствием аграрного и промышленного комплекса. При этом показатель уровня жизни населения формируется из уровня заработной платы, социальных выплат, наличия недвижимого имущества и его доступности и из других параметров.

Важным моментом является текущее состояние экономики страны, которое оказало негативное влияние на современный уровень жизни населения: многочисленные финансовые санкции со стороны США и Европейского союза, падение цен на нефть и нефтепродукты, рост курса иностранной валюты. В совокупности данные факторы способствовали повышению цен на товары и ускорению темпа инфляции в стране: на Рис.1 можно увидеть динамику повышения цен в период 2014–2018 гг.



Рис.1. Изменение стоимости условного (минимального) набора продуктов питания, рубль, 2014-2018 гг.

Источник: создано автором на основе данных Росстата.

Можно заметить, что стоимость минимального набора продуктов питания за выбранный период возросла в 1,3 раза – с 2922,88 руб. до 3787,77 руб.

Уровень жизни или уровень благосостояния является характеристикой, отражающей степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей массой товаров и услуг, используемых в единицу времени.

Для анализа структуры доходов представлен Рисунок 2:



Рис.2. Среднедушевые доходы населения в месяц, 2017 г., %

Источник: Сайт Федеральной службы государственной статистики.

Анализируя уровень доходов и источники их поступления, можно отметить, что уровень доходов для большей части населения, согласно данным Росстата, не превышает 20 тыс. руб. в месяц, при этом 5,5% населения России имеет среднемесячный доход до 7 тыс. руб. Основным источником дохода является оплата труда. Объем и структуру денежных доходов населения можно увидеть в Таблице 1.

Таблица 1

Объем и структура денежных доходов населения по источникам поступления, %

Год	2014	2015	2016	2017
Денежные доходы - всего	100	100	100	100
в том числе:				
доходы от предпринимательской деятельности	8,4	7,9	7,5	7,1
оплата труда	67,8	66,2	64,6	64,0
социальные выплаты	16,8	18,3	19,3	19,3
доходы от собственности	5,0	5,6	6,6	5,6
другие доходы	2,0	2,0	2,0	2,0

Источник: Сайт Федеральной службы государственной статистики.

Важно отметить стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг, перечень которых утвержден Приказом Росстата от 30 декабря 2014 г. №733: согласно данным Федеральной службы государственной статистики, стоимость корзины в декабре 2014 г. составляла – 12 034, 86 руб., в декабре 2015 г. – 13 404,32 руб., в 2016 г. – 14 212,11 руб., в 2017 г. – 14 789,42. Более ощутимый скачок цен был ощутим в 2015 г. В ходе исследования стало

ясно, что стоимость потребительской корзины с 2014 г. выросла на 23%.

Статистическое исследование показало, что за выбранный период времени наблюдался рост доходов населения в среднем на 13%, так как среднегодовой темп роста составил 113,1%, а среднегодовой темп прироста - 13,1%, среднедушевые доходы населения увеличиваются в среднем на 760 руб.

При этом рост уровня дохода сопровождался повышением уровня цен ввиду ускоряющейся инфляции, уровень которой в декабре 2017 г., по данным Центрального Банка Российской Федерации, составлял 2,52%.

Нельзя не отметить факта связи уровня жизни населения с ВВП – макроэкономический показатель, характеризующий рыночные цены на произведенную продукцию на территории данной страны. В Российской Федерации он имеет следующую характеристику: по данным МВФ ВВП России по итогам 2018 года составил 1,57 трлн Долл. США, данный показатель занимает 12-ю строчку рейтинга крупнейших экономик мира, при этом отстает от первого места, принадлежащего США, в 15 раз (ВВП США оставляет около 20 трлн долл. США).

Связь данных показателей обусловлена развитием экономики страны: чем выше уровень развития, тем выше уровень заработных плат, социальных выплат, уровень образования и здравоохранения.

Минимальный размер оплаты труда и прожиточный минимум слабо связаны между собой. Показатель МРОТ чаще всего используется лишь формально, однако его величина в разы меньше величины стоимости фиксированного набора потребительской корзины. Динамика изменения МРОТ представлена в Таблице 2. Повышение МРОТ обусловлено, прежде всего, общим ростом цен.

Таблица 2

Динамика изменения МРОТ в период 2010-2017 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Минимальный размер оплаты труда	4330	4330	4611	5205	5554	5965	6204	7500

Источник: Сайт Федеральной службы государственной статистики.

Социальные гарантии государства помимо МРОТ, включают пенсии, в том числе «по старости». В реальном выражении за выбранный период размер пенсий вырос почти в 7 раз, однако снизилось соотношение среднего размера пенсий к среднему размеру заработной платы. По данным Росстата средний размер пенсии «по старости» в 2014 г. составлял 33 950 руб., в 2016 – 35 555 руб. При этом фактически социальные выплаты у большей части населения Российской Федерации находятся в пределах 15 тыс. руб.

Подводя итог, необходимо отметить, что ответственность за социальную политику лежит на государстве, поскольку рынок не может самостоятельно регулировать эту сферу. Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что финансирование социальной сферы недостаточно. При этом увеличение налогового бремени (увеличение ставки НДС до 20% с 2019 г.), растущий темп инфляции и другие факторы окажут, однозначно, негативное влияние на уровень и качество жизни населения.

Таким образом, несмотря на повышение уровня заработной платы, размера пенсий, а также повышение значения МРОТ, уровень жизни населения остается по-прежнему на низком уровне.

Список литературы:

1. ПРИКАЗ Росстата (Федеральная служба государственной статистики) от 30 декабря 2014 г. №733 (дата обращения: 19.03.2019).
2. Уровень жизни населения: перспективы и тенденции развития (на примере России и Китая): учебник / Т. Е. Минякова. Ульяновск: УлГТУ, 2012. 135 с. (дата обращения: 19.03.2019).
3. Экономика домашних хозяйств: монография / В.М. Жеребин, А.Н. Романов. М.: ИНФРА-М, 2017. 231 с. (дата обращения: 19.03.2019)
4. Ситникова М. Факты и цифры [Текст] / М. Ситникова // «Меркурий» /№125/ август /2010 – 5 с. (дата обращения: 19.03.2019).
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 19.10.2019)
6. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 19.10.2019).

Закредитованность населения России: масштабы и последствия

Существует ряд серьезных проблем, которые оказывают давление на финансовую и экономические системы, в частности, на их стабильный рост. Одной из таких проблем является высокая долговая нагрузка на россиян, а также рост просроченных кредитов. Все это указывает на нарастающую нестабильность в хозяйственной системе. Так как финансовая грамотность населения находится на невысоком уровне, и многие не способны правильно планировать свой бюджет, то для них повышается риск попадания в финансовую «кабалу».

Основными влияющими на это факторами являются высокий показатель бедности (индекс многомерной бедности (ИМБ) в России составляет 24-25% [1]), падение реальных располагаемых доходов и показателей начисленной заработной платы, высокие темпы инфляции в 2014-2016 гг. [2].

Рост ссудной задолженности за два года (с 1 июля 2017 г. по 1 июля 2019 г.) увеличился до 10,4% [3]. В основном, развитие динамики долговой нагрузки населения осуществляется за счет роста необеспеченных потребительских кредитов. Общее количество граждан, имеющих кредит, постоянно растет. Общая сумма долгов населения измеряется в триллионах рублей (к сентябрю 2019 г. она составила 17 трлн руб.), около 4 млн людей привлекают новый кредит для погашения старого.

При этом банки и другие кредитные организации заинтересованы в выдаче кредитов, так как этот финансовый продукт прибылен. Портфель потребительских кредитов коммерческих банков за первые 8 месяцев 2018 г. составлял 13,7 трлн руб. [4]. Следует отметить, что особый интерес для банков представляют долгосрочные обеспеченные кредиты, например, ипотечное кредитование. Банк России утверждает, данный сегмент имеет значительный потенциал к росту [5].

По данным ВЦИОМ, 51% россиян имеют непогашенные кредиты, однако два года назад этот показатель составлял 57%⁵⁹. В целом настроение населения - умеренно оптимистичное, большинство граждан утверждают, что смогут выплатить полученный кредит. В то же время, с 2017 по 2019 гг. на 12 п.п. выросла доля тех, кто считает, что с трудом может рассчитаться по кредиту (с 22% до 34% соответственно)⁶⁰. Чаще всего граждане тратят на погашение кредита 10-20% от своего дохода, но 16% при наличии долга тратят 21-30%, а 13% тратят уже 41-50% от своего дохода⁶¹.

За 9 месяцев 2019 г. число потребительских кредитов выросло на 3,9%⁶². По данным Национального Бюро Кредитных Историй (НБКИ), доля «плохих» заемщиков в 3 квартале 2019 г. осталась практически неизменной – почти 15%⁶³, однако Банк России утверждает, что ежегодный прирост числа должников составляет 3-4%.

Угрозой в сфере кредитования является рынок микрофинансирования. Несмотря на новые ограничения для этой сферы, разработанные ЦБ, в первом полугодии 2019 г. портфель микрозаймов вырос на 16% и достиг 190 млрд руб. Объем рынка вырастет примерно на 30% по итогам 2019 г.⁶⁴. Из-за очень высоких процентных ставок (1-1,5% в день) бедные слои населения часто вынуждены брать новый кредит для погашения старого.

Общая покупательная способность домашних хозяйств падает, следовательно, система не может расти за счет внутренних ресурсов, и хозяйствам приходится прибегать к источникам финансирования извне. Доходы населения постоянно снижаются, и в этих условиях ему приходится выплачивать кредит по высоким процентным ставкам (более 10-12%).

Власть придерживается жесткой кредитно-денежной политики с целью

⁵⁹Кредитная история: бум или статус-кво / <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9838> (28.11.2019)

⁶⁰Расходы на кредиты и перспективы погашения / <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9849> (28.11.2019)

⁶¹ Там же.

⁶²НБКИ: за 9 месяцев 2019 года количество выданных потребкредитов выросло на 3,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года / <https://www.nbki.ru/company/news/?id=25964> (28.11.2019)

⁶³В 3 квартале 2019 года доля «плохих» заемщиков в РФ опустилась ниже уровня 15,0% / <https://www.nbki.ru/company/news/?id=26355> (28.11.2019)

⁶⁴Рынок микрофинансирования по итогам 1-го полугодия 2019 года: жизнь на один процент / <https://www.raexpert.ru/researches/mfo/2019-1> (28.11.2019)

борьбы с инфляцией, однако в рамках данной политики необходимо осуществлять поддержку населения, например, повышать социальные выплаты или понижать процентную ставку. Социальная составляющая экономики требует большего внимания. В условиях экономической стагнации изменение модели поведения граждан со сберегательной на кредитную логично, однако это может привести к критическому увеличению задолженностей, и далее - падению потребительского спроса.

Список литературы

1. Бедность получила новые измерения / <https://www.kommersant.ru/doc/3954833> (28.11.2019).
2. Баринов, А.С. «Закредитованность» населения России в контексте угроз экономической безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2018. №14. С. 1270-1286.
3. Анализ тенденций на рынке кредитования физических лиц в 2015-2019 годах на основе данных Бюро Кредитных Историй / http://www.cbr.ru/Content/Document/File/85889/20191101_dfs.pdf (28.11.2019)
4. Финансовое поведение населения. Мониторинг. 2019. / Под ред. д.э.н., проф. А.В. Ярашевой. М.: ИСЭПН РАН, 2019. 91 с.
5. Анализ тенденций на рынке кредитования физических лиц в 2015-2019 годах на основе данных Бюро Кредитных Историй / http://www.cbr.ru/Content/Document/File/85889/20191101_dfs.pdf (28.11.2019)

*Максимова Ю.Ю.
доцент кафедры менеджмента и экономики
Государственного социально-гуманитарного университета,
к.э.н., г. Коломна*

Влияние теневой экономики на рост доходов населения

В современном мире, находящемся на волне развития науки и техники, с массовым внедрением инноваций в разных сферах жизни, продолжает существовать проблема, связанная с теневым сектором экономики.

Что же это такое и каковы причины данного феномена?

Общепринятым толкованием понятия «теневая экономика» является некая экономическая деятельность, которая ведется вне контроля государственных органов и общества в целом, т.е. она не подлежит какому-либо учету. Придерживаясь названной трактовки, получается, что «теневой» будем называть ту часть экономической жизни, которой, по факту, «не

существует» в принципе. Следовательно, часть общественного дохода, получаемая при осуществлении теневой деятельности, учитываться никак не может [2].

Анализируя причины возникновения теневой, или неформальной экономики, ряд исследователей приходит к выводу, что основные из них кроются как в несовершенстве действующего законодательства, так и в нестабильном состоянии национальной экономики в целом.

В январе 2018 г. Международный валютный фонд опубликовал доклад Леонардо Медини и Фредерика Шнейдера под названием «Мировая теневая экономика: что мы изучили за последние 20 лет?». По их оценкам теневой сектор экономики в экономически развитых странах составляет 7–15% ВВП страны, в государствах с переходной экономикой – до 40%. Так, например, в США теневой сектор экономики составляет 7% от ВВП страны, в Италии – 22,97%, а в Германии – 7,75%. По их расчетам, страны с самой высокой долей теневой экономики относятся к СНГ, например, на Украине – 44,8%, в Белоруссии – 44,5%, а в Грузии – 53,07% ВВП [6].

В России, по расчетам МВФ, доля теневой экономики составляет 33,7% ВВП, но по расчетам Росстата он занимает примерно 15–16% ВВП [3].

Кроме того, неоднократно замечено, что в периоды кризисов доля занятых, уходящих в тень резко возрастает.

Таким образом, теневая экономика в кризисные периоды развития «способствует» хоть и незначительному, но росту доходов населения.

При большем погружении в проблему кризисных для экономики периодов, нельзя не назвать время «построения рынка».

Переход к рынку в нашей стране не самым лучшим образом сказался на распределении доходов в руках населения. Шоковые реформы, проводимые правительством, резко изменили устоявшиеся в обществе «привычные» методы планового режима распределения доходов. В этот период происходило концентрирование значительной части национального дохода в руках ограниченной группы лиц [1].

Теневой экономике, как и ряду других социально-экономических явлений, присущи как негативные, так и позитивные последствия.

Негативные заключаются в разного рода деформациях: налоговой сферы, бюджетной сферы, инвестиционного процесса и т.д.

Теневая экономика оказывает в ряде случаев и положительное воздействие на экономические процессы. К числу положительных сторон скрытой экономической деятельности можно отнести возможность предотвращения банкротства частного лица или предприятия и обеспечение занятости части населения.

Важным последствием существования нелегальной экономики является то, что она не совершенствует систему регулирования экономики, а усиливает борьбу за место на существующих рынках. Перераспределение налоговой нагрузки, происходящее также вследствие теневого сектора, негативно сказывается на доходной, а как следствие, на расходной части бюджета, т.е. страдают многие сферы общественной жизни. Подобная трансформация налогового бремени делает его непосильным для работающих в «рамках закона» предприятий и организаций, что, в свою очередь, ведет к нарастанию числа «серых», т.е. уходящих в тень.

По данным статистики Росстата можно увидеть, что в неформальной экономике России в 2015 г. было занято 14,4 млн чел., что составляет 22,1% от общего числа занятых в экономике государства. Из них в торговле – 4669 тыс. чел., в сельском хозяйстве – 3341 тыс. чел., в строительстве – 1669 тыс. чел., в сфере транспорта и связи – 1315 тыс. чел., в обрабатывающей промышленности 1275 тыс. чел., в сфере оказания различного вида услуг – 752 тыс. чел., в операциях с недвижимостью – 570 тыс. чел., в гостиничном и ресторанном бизнесе – 441 тыс. чел.

В других видах экономической деятельности данные по неофициальной экономике не слишком велики: образование (107 тыс. чел.), здравоохранение (142 тыс. чел.) и другие, но они все же пополняют теневую экономику [5].

Размер теневой экономики России в прошлом (2018) году превысил 20

трлн руб. – это примерно пятая часть всей экономики страны и больше, чем ВВП многих стран. Из ежегодной оценки Росфинмониторинга следует, что объем теневой экономики России по итогам 2018 г. составил порядка 20% ВВП. Если данные верные, то это больше, чем расходы федерального бюджета на этот года, и немногим меньше, чем общий бюджет на национальные проекты (табл. 1) [4].

Таблица 1

Статистика теневой экономики в России

Год	Размер теневой экономики, в трлн. рублей	Доля от ВВП, в процентах	Размер ВВП, трлн. рублей
2018	20,7	20	103,6
2017	18,9	20,5	92
2016	24,3	28,3	86
2015	23,4	28,1	83,1
2014	12,35 (только Росстат)	17,3	71,4
2013	11,01 (только Росстат)	16,5	66,7
2012	9,36 (только Росстат)	15	62,4
2011	8,2 (только Росстат)	15,1	54,4
2010	7,12 (только Росстат)	16	44,5
2009	7,8 (только Росстат)	19,9	39,2

Из таблицы 1 видно, что в 2017 г. произошло значительное уменьшение доли неучтенного дохода в общей экономике страны. Ряд экспертов считают, что это может быть связано не только с действительным сокращением теневого бизнеса (на показатель могли повлиять изменения в законодательстве, поэтому часть теневого сектора перестала быть таковой, что и отразилось на мониторинге), но изменение методики оценки самого Росфинмониторинга.

При проведении мониторинга в оценку были включены следующие данные:

1. объем нелегального импорта (товаров, у которых занижена таможенная госпошлина из-за недостоверных налоговых деклараций);
2. скрытая прибыль от налогообложения;
3. криминальные деньги;
4. «черные» зарплаты.

Одним из инструментов последнего времени для «вывода из тени» стал закон, введенный с 1 января 2019 года о новой категории «самозанятых» предпринимателей. По итогам первого года сложно судить об эффективности названного законопроекта, однако введение в правовое поле ряда, еще четко не оговоренных в законе, видов деятельности, заметно скажется на получаемых предпринимателями доходах.

Список литературы:

1. Блищенко, Д.К. Проблема дифференциации доходов населения в России /Д.К. Блищенко, О.В. Бондаренко // <http://website.vzfei.ru/volgograd/node/592> (дата обращения: 29.11.2019).
2. Кузнецова, Е. И. Экономическая безопасность: учебник и практикум для вузов / Е. И. Кузнецова. М.: Юрайт, 2018. 294 с.
3. Трефилов, В. Росстат оценил долю теневой экономики. РИА Новости. Экономика, 27.02.2018 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://ria.ru/economy/20180227/1515368247.html> (дата обращения: 28.11.2019).
4. <https://www.vestifinance.ru/articles/115216> (дата обращения: 28.11.2019).
5. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 29.11.2019).
6. Leandro Medina and Friedrich Schneider / Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? / January 2018 / International Monetary Fund.

*Марков Д.И.
студент факультета «Социологии и политологии»,
специалист учебно-научной социологической лаборатории
Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва
Научный руководитель: Александра О.А.
зам. директора по научной работе ИСЭПН ФНИСЦ РАН,
профессор Департамента социологии, истории и философии
Финансового университета при Правительстве РФ,
д. э. н., г. Москва*

О новой системе дополнительных пенсионных накоплений

Согласно последнему докладу ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) трехуровневая пенсионная система России оказывается одной из самых неэффективных в развитых странах мира [1]. Официально работающие россияне через посредничество работодателя отчисляют 22% от своей заработной платы в пенсионную систему. Однако несмотря на то, что это несколько выше, чем в среднем по странам ОЭСР

(18%), коэффициент замещения в России оказывается существенно ниже: 39% против 63% в странах ОЭСР. При этом, размер российской пенсии, в среднем, оказывается даже ниже стоимости потребительской корзины.

После заморозки накопительной части пенсии, и повышения пенсионного возраста, МинФин *«после ряда фальстартов»*⁶⁵ предложил новый способ «ремонта» пенсионной системы – *«Гарантированный пенсионный план»* (далее ГПП). Согласно вынесенному на рассмотрение законопроекту, ГПП имеет следующие главные характеристики [2]:

- Добровольную регистрацию в реестре участников системы.
- Самостоятельный выбор размера пенсионных взносов (1-6% от заработной платы), в том числе и право установления каникул до 5 лет.
- Право выбора негосударственного пенсионного фонда (далее НПФ) и его смены.
- А также налоговую льготу по НДФЛ в размере до 6%.

По словам зампреда ЦБ Сергея Швецова, новая система вступит в силу не ранее середины 2021 г.

Несмотря на то, что в качестве целей данного законопроекта заявлены:

А) Привлечение «длинных денег» в экономику и

Б) Повышение качества жизни пенсионеров,

на фоне колоссальных вложений в программу повышения финансовой грамотности еще одной целью данного проекта является и переброс рисков пенсионной бедности на население по принципу: *«человек сам хозяин своей судьбы, или в низкой пенсии виноват ты сам»*.

С учетом государственных гарантий сохранности вложенных в новую систему средств и ее безопасности, а также при условии добровольности отчислений, ГПП с большой долей вероятности не справится со своими громкими целями:

Во-первых, по причине низких доходов основной массы населения

⁶⁵Первоначально концепция носила «Индивидуальный пенсионный капитал» (ИПК), подразумевавшей автоподписку. Разработка проекта началась еще в 2016 году, но его реализация ежегодно переносилась.

страны;

И, **во-вторых**, по причине неспособности НПФ обеспечить сохранность вложенных средств.

С одной стороны, низкий размер пенсии, гипотетически, должен мотивировать население к дополнительным накоплениям на старость. С другой стороны, многочисленные исследования демонстрируют примерно одинаковую цифру – 60% населения не имеют сбережений. Причина такого поведения очевидно связана с низкими доходами. Так, по данным РОССТАТа модальный среднедушевой доход населения России⁶⁶ округленно составляет 14 тыс. руб. при средней стоимости потребительской корзины в 15 тыс. руб. Говорить о дополнительных отчислениях в данной ситуации довольно сложно, если это вообще возможно. При этом, по мнению ряда экспертов и проведенных исследований в области сберегательного поведения, дополнительно откладывать на свою старость население готовы при среднем доходе в 40-50 тыс. руб. в месяц на каждого работающего члена семьи⁶⁷, в то же время, более чем у 70% населения доходы оказываются ниже 35 тыс. руб.⁶⁸. Поэтому, нельзя сказать, что потребность в сбережениях у населения отсутствует, но имеющийся уровень дохода у большинства населения просто не позволяет сберегать.

Гарантии сохранности вложенных средств в НПФ со стороны государства и низкая инвестиционная отдача со стороны НПФ является главным противоречием ГПП⁶⁹. Согласно уже упомянутому докладу ОЭСР, реальная доходность НПФ за последние 5 лет оказалась ниже нуля, или -0,7%⁷⁰. Таким, образом, используемая российскими НПФ стратегия низкодоходных, но безопасных инвестиционных портфелей не обеспечивает доходности выше уровня инфляции. Чтобы повысить свою доходность, НПФ должны:

⁶⁶ У четверти населения среднедушевой доход ниже 15 тыс. рублей в месяц в 2019 году.

⁶⁷ См. Исследовательский центр SuperJob: <https://www.superjob.ru/research/articles/112252/dostojnaya-pensiya/>.

⁶⁸ См. РОССТАТ – Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов.

⁶⁹ Куликова Т.Ю.: «Накопительная пенсия в условиях стабильно низких и отрицательных процентных ставок». Выступление на круглом столе в рамках международного форума «Общество. Доверие. Риски. Доверие к миграционным процессам. Риски нового общества», ГУУ 02.10.2019.

⁷⁰ См. упомянутый ранее доклад ОЭСР.

- а) снизить свою страховую премию (на что НПФ не пойдут);
- б) прибегнуть к более доходным, но менее безопасным вложениям.

Схематично второй вариант можно представить следующим образом:

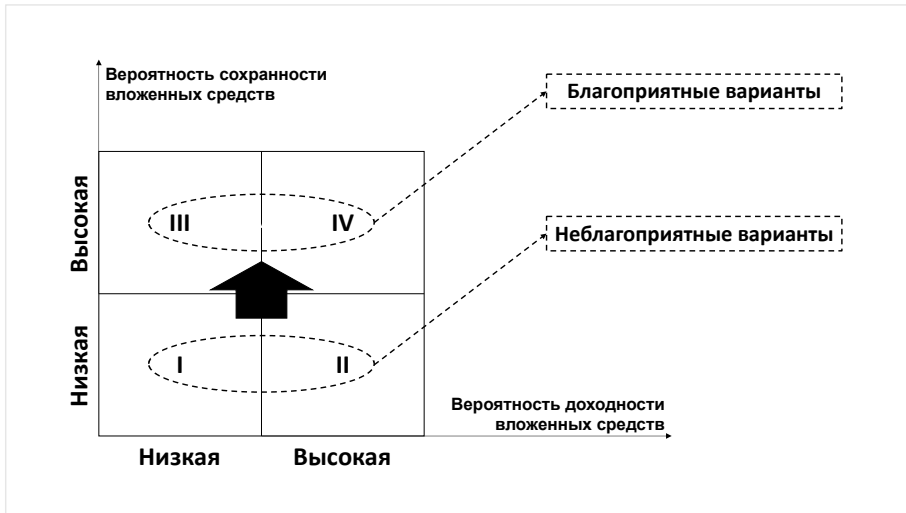


Рис. 1. Логический квадрат вероятности сохранности и доходности вложенных средств в НПФ

Источник: [Составлено автором].

Использование высокодоходных, но рискованных инвестиций в условиях нестабильного финансового рынка как внутри страны, так и в мире в целом, вероятнее всего не найдет отклика даже у той части населения, доход которой позволяет делать сбережения. При этом, НПФ не в состоянии выдержать конкуренцию с такими инструментами накопления как банковский депозит, недвижимость и «чулочная» наличность. В сложившейся ситуации, ГПП может рассчитывать на молодое поколение, не испытавшей на себе провалы пенсионной системы в прошлом, с другой стороны, готово ли оно воспользоваться таким инструментом?

Список литературы:

1. OECD (2019), Pension Markets in Focus. [Электронный ресурс]. URL: www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/pensionmarketsinfocus.htm. (Дата обращения: 20.11.2019)
2. Проект ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросам негосударственного пенсионного

обеспечения». [Электронный ресурс]. URL: <https://regulation.gov.ru/projects#npa=95019>. (Дата обращения: 20.11.2019).

Медведева Е.И.
профессор кафедры экономики и менеджмента экономического факультета
Государственного социально-гуманитарного университета (ГСГУ),
в.н.с. лаборатории исследования поведенческой экономики ИСЭПН ФНИСЦ РАН,
д.э.н., доцент, г. Коломна;
Попкова А.Р.
магистр экономического факультета
Государственного социально-гуманитарного университета (ГСГУ), г. Коломна

Современные подходы к стимулированию труда: соотношения производительности и заработной платы

В последнее время не только в России, но и во многих других странах столкнулись с проблемой замедления темпов роста производительности труда. В современных рыночных условиях становится понятно, что задача повышения производительности труда – вариант восстановления и сохранения экономического роста. Правительством РФ ставятся амбициозные планы по увеличению производительности труда в 2 раза, а в некоторых отраслях в 3 – 4. На рисунке 1 представлена динамика производительности в экономике Российской Федерации (в % к предыдущему году).

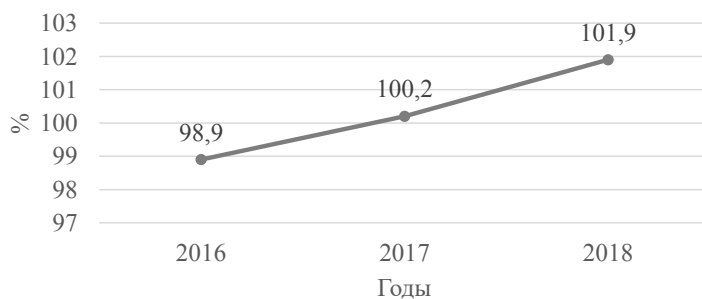


Рис. 1. Индексы производительности труда в экономике РФ*

*Источник: составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики // www.gks.ru (дата обращения: 26.11.2019)

За последние три года в целом по экономике Российской Федерации наблюдается рост производительности на 3%, но все же данный показатель

некоторых отраслей продолжает снижаться. Так индекс производительности сектора сельского хозяйства в 2018 г. сократился на 0,5. В отрасли рыболовства и рыбоводства также наблюдается отрицательная тенденция роста производительности труда на 2,9 % по сравнению с 2017 г. (рис. 2).

На рост производительности труда, прежде всего, оказывает влияние производительность отдельного рабочего, которая зависит от целого ряда факторов, среди которых оплата труда как стимул повышения квалификации работников и улучшения качества выполненной работы.

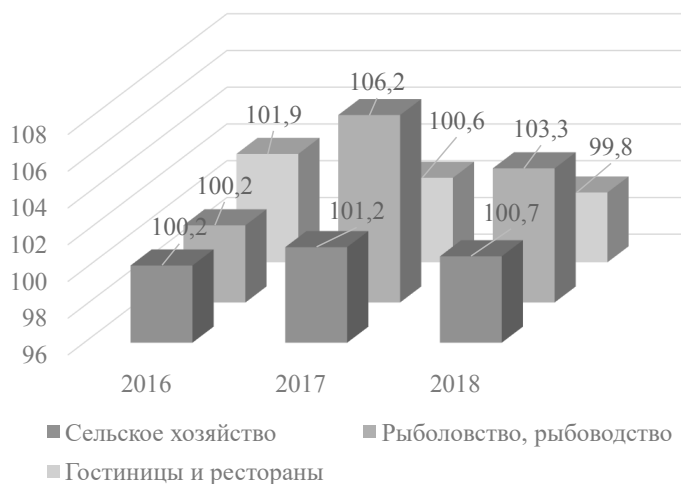


Рис. 2. Динамика изменения индекса производительности труда*

*Источник: составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики // www.gks.ru (дата обращения: 26.11.2019)

Анализируя тенденцию изменения номинальной заработной платы работников, наблюдается ее увеличение (рис. 3).

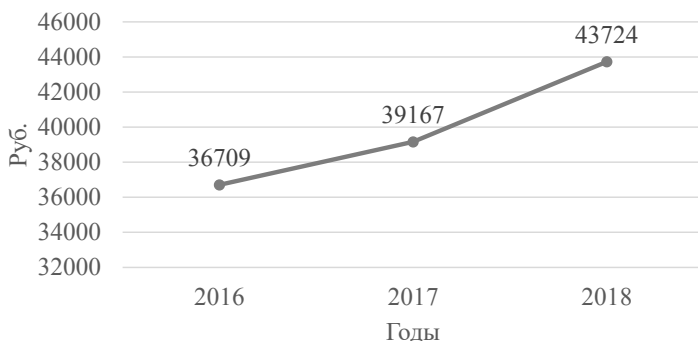


Рис. 3. Среднемесячная номинальная заработная плата работников*

*Источник: составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики // www.gks.ru (дата обращения: 26.11.2019)

По данным Федеральной службы государственной статистики увеличение среднемесячной номинальной заработной платы работников в 2018 году составило 4 557 рублей.

Проблемы соотношения производительности труда и заработной платы затрагивают многие отрасли экономики страны, такие как: сельское хозяйство, промышленность, а также судостроительную отрасль, которая имеет свою специфику.

Основной продукцией судостроительной промышленности являются суда – сложные инженерные сооружения, которые состоят из многих тысяч узлов и деталей самых разнообразных конструкций и назначений, изготавливаемых из различных материалов.

В Московской области расположен судостроительный завод АО «Порт Коломна». Предприятие входит в десятку крупнейших судоходных компаний. На 2018 год доля рынка АО «Порт Коломна» составляет около 4% в России.

В таблице 1 представлена динамика производительности труда судоходной компании АО «Порт Коломна».

Таблица 1

Динамика производительности труда

	Годы			Темп роста	
	2016	2017	2018	Абсол. откл.	Относит. откл.
Доход предприятия (тыс. руб.)	997 329	1 118 616	894 614	-224 002	-20,02
Среднесписочная численность (чел.)	413	433	484	51	11,78
Производительность труда одного работающего	2414,84	2583,41	1848,38	-735	-28,45

Источник: составлено авторами по данным финансовой отчетности АО «Порт Коломна»

Темп прироста производительности труда на одного работающего в 2018 г. по сравнению с 2017 г. составил – 28,45%. Эта отрицательная тенденция связана с сокращением выручки предприятия по сравнению с темпами увеличения среднесписочной численности работников.

Для улучшения эффективности деятельности предприятия необходимо сокращение издержек. При этом для снижения себестоимости продукции и расширения производства рост производительности труда должен опережать рост заработной платы.

В таблице 2 представлено соотношение темпов роста средней заработной платы и производительности труда АО «Порт Коломна».

Таблица 2

Темп роста средней заработной платы и производительности труда

	Годы			Темп роста	
	2016	2017	2018	Абсол. откл.	Относит. откл.
Средняя заработная плата одного работающего (руб.)	32 480	35 800	40 090	4 290	11,98
Производительность труда одного работающего	2414,84	2583,41	1848,38	-735	-28,45

Источник: составлено авторами по данным финансовой отчетности АО «Порт Коломна»

Анализ данных показал, что средняя заработная плата одного работающего в 2018 г. по сравнению с 2017 увеличилась на 11,98%.

Таким образом, можно сделать вывод, что отрицательная тенденция производительности труда АО «Порт Коломна», в первую очередь, связана со

снижением доходности предприятия. Для решения данной проблемы, судоходной компании необходимо разработать стратегию, направленную на оптимизацию персонала.

*Мигранова Л.А.
з.н.с. лабораторией проблем
распределительных отношений ИСЭПН ФНИСЦ РАН
к.э.н., г. Москва
Попова Р. И.
ст. н. с. лабораторией проблем
распределительных отношений ИСЭПН ФНИСЦ РАН
г. Москва*

МРОТ и динамика

социально-экономического неравенства населения РФ⁷¹

Сравнительный анализ официально опубликованных Росстатом показателей дифференциации заработной платы и денежных душевых доходов показал разнонаправленные тенденции в их динамике. В данном исследовании с помощью методов математической статистики на данных Росстата за 2000-2017 гг. определена корреляционная связь в динамике показателей заработной платы и денежных душевых доходов населения. Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) влияет на дифференциацию заработной платы и на дифференциацию денежных доходов населения. Отсутствие в стране минимальной гарантии в заработной плате, которая обеспечивала бы работающему населению социально-приемлемый уровень жизни для расширенного воспроизводства, считалось одной из причин высокой дифференциации заработной платы и денежных доходов населения.

В постсоветской России динамика МРОТ связана с социально-экономической ситуацией в стране и делится на несколько этапов. В 90-е кризисные годы (1 этап) темпы роста МРОТ существенно отставали от темпов

⁷¹Исследование выполнено в рамках Программы Президиума РАН «Социально-гуманитарные аспекты устойчивого развития и обеспечения стратегического прорыва России» (подпрограмма «Пространственная реструктуризация России с учётом геополитических, социально-экономических и геоэкологических вызовов»), проект «Социально-экономическое неравенство населения в регионах России, как фактор пространственных диспропорций».

роста заработной платы. Соотношение МРОТ со средней заработной платой в этот период снизилось с 12,7% до 5%, т.е. фактически МРОТ, как минимальная социальная гарантия, перестал существовать. В результате дифференциация заработной платы по коэффициенту фондов (*KfZ*) выросла до 31,1 раза в 1999 г. против 7,8 раза в 1991г. и 23,4раза в 1994 г. Несмотря на то, что в структуре денежных доходов населения на долю оплаты труда в эти годы приходилось около 65%, динамика неравенства денежных доходов резко отличалась от динамики неравенства заработной платы. С 1991 г. по 1994 г. коэффициент фондов денежных доходов (*Kfd*) вырос с 4,5 до 15,1 раза, к 1996 г. снизился до 13, затем постепенно повышался и в 1999 г. составлял 14 раз.

Второй этап начался с июня 2000 г. и продолжался до начала финансового кризиса в 2008 г., и характеризовался ростом экономики. В этот период МРОТ постоянно увеличился с 132 руб. до 2300 руб. и его соотношение со средней заработной платой медленно росло с 4,9% до 12,8%. Однако в 2000-2001г.г. оно было ещё настолько мало, что *KfZ* продолжал расти (до 39,6 раза), и только с 2002 г. начал постепенно снижаться и в 2007 г. составлял 22,1 раза. Динамика *Kfd* была прямо противоположной: в 2000 г. он несколько снизился до 13,7 раза, а затем вновь начал расти и в 2007 г. достиг самого высокого уровня за тридцатилетний период (1991-2019 гг.) – 16,7 раза.

Третий этап отличается нестабильным экономическим положением в стране, начавшись в самый разгар финансового кризиса 2008-2009 гг. Правительство РФ предприняло ряд мер по социальной защите населения, так с 1 января 2009 г. МРОТ был повышен в 1,88 раза – до 4330 руб. В результате соотношение МРОТ со средней зарплатой увеличилось до 23,2%, а *KfZ* снизился до 14,7 раза. В 2011 г. *KfZ* вновь вырос до 16,1 раза, т.к. МРОТ оставался на уровне 2009 г., а соотношение со средней зарплатой снизилось до 19,7%. В период очередного экономического кризиса в 2014- 2015 гг. МРОТ вырос до 5965 руб., и *KfZ* снизился до 14,5 раза. В 2016 г. и 2017 г. МРОТ повышался дважды (до 7500 руб.) и *KfZ* снизился до 14,1.

Как и на втором этапе динамика *Kfd* отличалась от динамики *KfZ*. После

2007 г. *Kfd* оставался ещё в течение двух лет на одном уровне (16,7), при этом в 2009 г. он впервые превысил *KfZ*, а в последующие годы до 2017 г. постепенно снижался до 15,2 раза.

Четвёртый этап стартовал с мая 2018 г., когда МРОТ на федеральном уровне был поднят до 100% к прожиточному минимуму трудоспособного населения (ПМ тр.) за 2 квартал 2017 г. (11163 руб.). В этот год обследование работников по заработной плате Росстат не проводил. С 1 января 2019 г. МРОТ установлен на уровне 2 квартала 2018 г. (11280 руб.). Однако его отношение к средней заработной плате выросло незначительно: в мае 2018 г. до 25,3%, в январе 2019 г. - до 26,7% (по предварительным данным). *KfZ* снизился в апреле 2019 г. до 13 раз. Опубликованные Росстатом показатели денежных душевых доходов 2018-2019 гг. носят пока предварительный характер, т.к. в этот год Росстат изменил методику расчёта макропоказателя денежных доходов населения и базу для расчёта распределения доходов.

Поэтому для корреляционного анализа был выбран период с 2000 г. по 2017 г. В этот период рост МРОТ сопровождался, как правило, снижением дифференциации заработной платы и доли (%) работников с заработком ниже ПМ тр. Коэффициент корреляции (R_1) между МРОТ и *KfZ* был равен -0,868. Несколько более тесная отрицательная связь выявлена между МРОТ и долей малооплачиваемых работников $R_2 = -0,878$, т.е. чем выше МРОТ, тем ниже доля таких работников.

Корреляционная связь между МРОТ и *Kfd*, оказалась, наоборот, положительной и менее тесной $R_3 = 0,566$, т.е., чем выше МРОТ, тем выше неравенство в денежных доходах. А коэффициент корреляции между МРОТ и уровнем бедности населения (%) отрицательный ($R_4 = -0,698$), чем выше МРОТ, тем ниже уровень бедности. То, что связь МРОТ с этими показателями менее тесная, это понятно – дифференциация доходов и уровень бедности зависят от множества других факторов, в том числе от состава населения по источникам средств существования, социальных трансфертов, размера других денежных поступлений и т.д. Но то, что с повышением МРОТ растёт

неравенство доходов населения, этот парадоксальный результат можно объяснить недостоверностью информации по доходам населения и (или) используемой Росстатом методикой распространения данных выборки на генеральную совокупность. Именно поэтому появляется отрицательная связь как между уровнем бедности населения и *Kfd* ($R_5 = -0,909$, т.е. чем выше *Kfd*, тем ниже уровень бедности), так и между *KfZ* и *Kfd* ($R_6 = -0,804$, чем выше дифференциация заработной платы, тем ниже неравенство в доходах). При этом корреляция между уровнем бедности и долей низкооплачиваемых работников остаётся положительной ($R_7 = 0,908$).

Только положительная связь между показателями дифференциации доходов и заработной платы отвечает проводимой государством социальной политике – сокращение бедности и социально-экономического неравенства населения. Одним из важных инструментов этих процессов является МРОТ.

То, что ряд выявленных корреляционных связей за достаточно длинный период времени (2000-2017 гг.) противоречит целям проводимой социальной политики, свидетельствует о проблемах, в том числе, в статистике. Так, например, причиной тесной отрицательной связи между коэффициентами дифференциации заработной платы и денежных доходов населения, является то, что эти показатели рассчитываются по разным источникам информации.

Дифференциация заработной платы оценивается по данным выборочных обследований работников по заработной плате, которые проводит Росстат по крупным и средним предприятиям (без субъектов малого бизнеса). Эти выборочные данные, скорректированные на структуру занятости во всех сферах деятельности и среднюю заработную плату генеральной совокупности работающих, могут не совсем точно характеризовать уровень дифференциации оплаты труда всех работающих, но тенденции в её динамике достоверны. С повышением МРОТ дифференциация заработной платы сокращается.

Оплата труда и в условиях рыночной экономики остаётся основным источником денежных доходов населения, о чём свидетельствует их структура. Для разнонаправленной динамики дифференциации доходов и заработной

платы нужны серьёзные основания, которых, как правило, не было (изменения в составе домохозяйств и величине иждивенческой нагрузки на работника, в уровне социальных трансфертов и т. д).

Оценка неравенства в доходах населения до 2019 г. базировалась на данных выборочных обследований бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ), которые при помощи специальных демографических коэффициентов, рассчитанных по результатам Переписи населения 2010 г., и данных Баланса денежных доходов и расходов населения пересчитывались на генеральную совокупность. Недостатки ОБДХ хорошо известны, и главные из них состоят в том, что, во-первых, денежные доходы домохозяйств оцениваются по их расходам, а во-вторых, оно не охватывает все слои населения, туда не попадают как самые бедные, так и богатые домохозяйства, что занижает оценки неравенства денежных душевых доходов.

С 2014 г. Росстат раз в год проводит «Выборочное наблюдение доходов населения и участия в социальных программах» (ВНДН) во всех субъектах РФ. Оно содержит наиболее полные данные об источниках денежных доходов домохозяйств за предыдущий год. Объём выборки в 2014 г. и 2015 г. составлял немногим более 105 тыс. чел., а в 2016 г. и 2018 г. – свыше 138 тыс. чел. Раз в несколько лет объём выборки значительно увеличивается, что позволяет контролировать выявленные ранее тенденции. Так, в 2017 г. в обследовании приняли участие 160 тыс. домохозяйств численностью 367,1 тыс. чел. Но ВНДН, как любое выборочное социологическое обследование, имеет тот же недостаток - неполный охват всех слоёв населения. Его среднегодовые данные не могут быть использованы для текущих квартальных оценок дифференциации доходов, но для ретроспективных оценок и корректировки текущих расчётов неравенства весьма полезны. Кроме того, в рамках этого наблюдения можно одновременно проследить как динамику дифференциации денежных доходов, так и заработной платы, которая собирается по всем работающим членам домохозяйства независимо от места и сроков работы.

По данным ВНДН за 2013 - 2017 гг. *KfZ_t* был выше *Kfd_t*, тогда как по

официальным данным Росстата, наоборот. Например, в 2013 г. KfZ_I был равен 16,2 раз, а Kfd_I 11,8 раза, в 2017 г. соответственно 11,8 и 9,8 раза. Корреляционный анализ показал, что, во-первых, между KfZ_I и Kfd_I существует тесная положительная связь ($R_{61} = 0,966$), чем выше дифференциация заработной платы, тем выше дифференциация денежных душевых доходов населения. Во-вторых, существует тесная отрицательная связь не только между МРОТ и KfZ_I ($R_{11} = -0,967$), но и между МРОТ и Kfd_I ($R_{31} = -0,981$) – чем выше МРОТ, тем ниже неравенство заработной платы и денежных душевых доходов. Отрицательная корреляционная связь существует как между МРОТ и долей низкооплачиваемых работников (R_{21}), так и между МРОТ и уровнем бедности населения (R_{31}). Поэтому связь между долей низкооплачиваемых работников и уровнем бедности по данным этих обследований положительная ($R_{71} = 0,988$).

Не исключено, что результаты ВНДН повлияли на то, что Росстат в конце 2018 г. изменил методику расчёта макроэкономического показателя денежных доходов населения по отдельным источникам денежных поступлений. Например, в новой методике уточнены доходы по статьям оплата труда наёмных работников и от предпринимательской деятельности, исключены доходы от продажи иностранной валюты и др. Первые результаты расчётов среднедушевых денежных душевых доходов в целом по РФ по новой методике за 2013 г. - 1 полугодие 2019 г. и субъектов РФ за 2017 г. опубликованы в октябре 2019 г., а новых оценок дифференциации денежных доходов за эти годы пока нет. Сравнительный анализ душевых денежных доходов населения РФ, рассчитанных по новой и старой методике, показал, что среднероссийские показатели по годам изменились не значительно (от 98,7% до 101%). Среднегодовые показатели по регионам РФ за 2017 г. свидетельствуют о более существенных различиях, которые варьировались от 90,6% (Республика Дагестан) до 113% (г. Севастополь). Из 85 субъектов РФ в 38 среднедушевой денежный доход при переходе на новую методику снизился.

Кроме того, в 2019 г. впервые в пояснениях к опубликованным рядам распределения населения по денежному доходу Росстат стал указывать, что для

этого «используются результаты выборочных обследований домашних хозяйств»¹, а не обследования бюджетов домохозяйств, как это было ещё в 2018 г. При этом методика распространения выборочных данных на генеральную совокупность с помощью коэффициентов, рассчитанных по данным Переписи населения 2010 г., осталась без изменений.

Чтобы оценки социально-экономического неравенства населения были более точными и соответствовали реальности, необходимо, во-первых, дополнить выборочные обследования работников по заработной плате работниками малых предприятий, хотя бы раз в несколько лет. Это позволит контролировать оценки неравенства в заработной плате по генеральной совокупности работников. Во-вторых, уточнить репрезентативность выборочных обследований по доходам, оценив численность групп населения, не попадающих по разным причинам в выборку. Это, в первую очередь, касается самых бедных домохозяйств, тогда как корректировка результатов выборки на данные Баланса денежных доходов населения РФ позволяет учесть и доходы самых богатых слоев населения.

Моргунов Е.В.
зав. лабораторией социально-экономических проблем человеческого развития
ИСЭПН ФНИСЦ РАН
к.э.н., г. Москва

Демография и человеческое развитие в России: проблемы измерения

По данным Росстата в настоящее время Россия входит в десятку самых многонаселенных стран мира, ее население составляет 146,9 млн человек (9-е место в мире, 2018 г.). Однако в условиях усиливающейся международной напряженности Россия сталкивается с рядом серьезных социально-экономических вызовов, сдерживающих экономический рост и рост благосостояния народов России. Становится все более очевидной и требующей неотложного решения проблема социально-экономической уязвимости России, связанная с процессами депопуляции и снижением заселенности территории страны, особенно, в наиболее богатых ресурсами

восточных регионах.

Некоторые позитивные сдвиги последних лет (данные Росстата), включая рост суммарного коэффициента рождаемости с 1,3 (2005 г.) до 1,8 (2015-16 гг.), во многом, имеют циклический (временный) характер, и не отменяют депопуляционных процессов, причины которых низкий уровень жизни большинства населения страны. В этой связи среди приоритетных направлений, ориентированных на реализацию национальных интересов России, важное место должны занять демографическое развитие и рост качественных характеристик населения, тесно связанные с повышением качества жизни, удовлетворением материальных, социальных и духовных потребностей граждан, снижением уровня социального неравенства и межрегиональной дифференциации.

При этом необходимо отметить, что отечественной демографической ситуацией и тенденциями ее развития квалифицированно занимаются лишь российские исследователи. Как показывает опыт построения прогнозов ПРООН с 1959 г. и их ежегодных ревизий, а также прогнозов ОЭСР, Всемирного Банка и т.п. эти, не лишённые субъективизма и формализма экстраполяции, выполняемые на Западе, всегда занижают (ухудшают) демографические перспективы России. В то же время, по ряду развитых стран мира прогнозы, напротив, строятся излишне оптимистично.

Так в зарубежных или в спонсируемых Западом исследованиях часто применяют метод сравнения демографического развития крайне неоднородной «Евро-Азиатской» России с развитыми странами Старого и Нового Света. Данный метод, с нашей точки зрения, является принципиально ошибочный. Не корректно сравнивать страну со значительными территориями сурового климата, пережившую череду глобальных катаклизмов XX века, тяжесть потерь второй мировой войны, с развитыми странами Европы и, тем более, с почти избежавшим войн XX века Новым Светом. Более того, так как западные ученые в основном не читают работ ведущих российских ученых, то и ряд их исследований по международной и

межрегиональной миграции часто строится на устаревшей и ошибочной методологии.

Ведущими научными и организационными центрами по изучению проблем образа, качества жизни населения и человеческого развития являются ООН (ПРООН, ВОЗ, ЮНЕСКО и др.), Международная организация труда (МОТ), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейский фонд улучшения жизни, Программа ООН-Хабитат, Мировой банк, Университет Торонто, Legatum Institute, Исследовательский центр международного развития в Канаде, Международная ассоциация муниципальных образований и др.

Наиболее известен Индекс человеческого развития (ИЧР) - ПРООН (1990 г. - по н.в.); разработчики: М.Хак, А.Сен. Он строится по следующим направлениям: уровень дохода в стране или регионе (определяется через ВНД на душу населения по ППС), продолжительность жизни, доступ к знаниям (определяется на основании доли населения, охваченного образованием различных уровней). Погодовой анализ ИЧР показывает, что самый высокий уровень развития имеют страны, относящиеся к так называемой западной цивилизации (Западная Европа, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Израиль, Япония и т.д.). Самый низкий уровень развития человеческого потенциала наблюдается в африканских странах, расположенных южнее Сахары. Россия - на 50-м и на 49-м месте (соответственно 2014 и 2017 гг.).

Другим измерителем качества жизни является Индекс лучшей жизни («Better Life Index»), рассчитываемый Организацией экономического сотрудничества и развития с 2011 года. Индекс рассчитывается в соответствии с 11-ю аспектами, которые ОЭСР определила как важнейшие составляющие качества жизни (благополучия): жилищные условия, доходы, работа, общество, образование, экология, гражданские права, здоровье, удовлетворенность, безопасность и баланс работа/отдых. По данному рейтингу за 2016 и 2017 год Россия 33 место из 38 и 40 соответственно.

Есть и другие национальные индексы качества жизни населения. Особо

хотелось бы выделить Королевство Бутан. В Статье 9 Конституции страны говорится: «Государство стремится содействовать таким условиям, которые включают достижение валового национального счастья». В 1980-е годы в Бутане активно обсуждалось понятие Валового национального счастья (ВНС) (Gross National Happiness), которое призвано было обеспечить основу для принятия политических решений и оценки развития общества. Индекс ВНС включает девять основных компонент счастья: 1) психологическое благополучие; 2) здоровье; 3) образование; 4) жизнеспособность общества; 5) культурное разнообразие; 6) использование времени; 7) уровень жизни; 8) эффективное управление; 9) экологическая устойчивость. Показатели, на которых основано построение индекса (в каждом аспекте от 2 до 4), получены в результате периодических обследований.

Субъективную оценку качества жизни можно также измерить при помощи социологических опросов. Для этого используется широкий набор социологических инструментов. Наиболее весомым, интегральным показателем, характеризующим субъективную оценку качества жизни, является индивидуальное благополучие или другими словами - удовлетворенность человека своей жизнью. Например, Глобальный индекс благополучия (Gallup-Healthways Global Well-Being Index). По этому рейтингу Россия тоже не входит в лидеры.

Среди других частично объективных, частично субъективных индексов качества жизни можно выделить:

- Всемирный индекс счастья (Happy Planet Index). Индекс разработан в 2006 г. британским исследовательским центром «Фонд новой экономики» (New Economics Foundation) совместно с экологической организацией «Друзья Земли» (Friends of the Earth), гуманитарной организацией «Движение мирового развития» (World Development Movement) и группой независимых международных экспертов, использующих в своей работе, наряду с аналитическими разработками, статистические данные национальных институтов и международных организаций. Индекс представляет собой

комбинированный показатель, который измеряет достижения стран мира и отдельных регионов с точки зрения их способности обеспечить своим жителям счастливую жизнь. Так по этому индексу за 2012 год Туркменистан опережает Россию.

- Индекс процветания (Prosperity index). Начиная с 2009 г. крупнейшая независимая британская частная инвестиционная компания Legatum Group, частью которой является Legatum Institute, рассчитывает Индекс процветания для 142 (ранее 110) стран мира. Индекс процветания вычисляется на основе 89 различных показателей (как объективных, так и субъективных), отобранных на основе анализа литературы, которые представляют 8 аспектов: экономика; бизнес; управление; образование; здоровье; безопасность; личные свободы; социальный капитал. Индекс вычисляется следующим образом: все показатели стандартизируются путем вычитания из них среднего значения и деления на стандартное отклонение; с помощью регрессионных уравнений (зависимой переменной в которых выступает благосостояние (ВВП на душу населения) и благополучие (удовлетворенность жизнью) рассчитываются веса показателей; на основе полученных результатов вычисляются 8 подындеков; затем рассчитывается Индекс процветания, в котором каждый подындек имеет равный вес. В 2015 г. Россия заняла 58 место из 142.

В целом (как показывают работы отечественных и особенно зарубежных ученых) основная проблема изучения образа и качества жизни населения (страны, региона и т.д.) заключается в фактическом отсутствии комплексного, системного подхода. Зачастую изучаются отдельно образ жизни, качество жизни, уровень жизни, уклад жизни, стиль жизни: обычно исследования концентрируются на уровне и качестве жизни населения, в лучшем случае берутся один-два показателя из вышеперечисленных или их составляющих (культура, религия) и выявляются взаимосвязи с другими социально-экономическими, демографическими и другими показателями.

При этом что касается работ зарубежных ученых и международных и

зарубежных организаций, то их количественные и качественные оценки (на основе индексов) зачастую слишком субъективны, методики - спорны. Особенно это касается России. Так зарубежные организации в свои индексы качества жизни любят включать такие субъективные показатели, как толерантность, свобода слова и т. п., которые для России всегда мизерны, поэтому и общий индекс как минимум средний. К тому же и сами понятия «качество жизни», «образ жизни», «человеческое развитие» нуждаются в дополнительной разработке, связанной с ними системы показателей и индикаторов.

В связи с вышесказанным *фундаментальной научной национальной задачей* для России является с одной стороны - выработка четких понятий, связанных с качеством народонаселения, в том числе и качеством жизни населения, с другой стороны - разработка национального (российского) индекса качества жизни.

Список литературы:

1. Кислицына О.А. Измерение качества жизни / благополучия: международный опыт. М.: Институт экономики РАН, 2016. 62 с.
2. Моргунов Е.В., Мамаев С.М. Качество народонаселения versus образ жизни: введение в социально-экономическую проблематику // Вызовы менеджмента. 2017. №4. С.48-56.
3. Better Life Index. [URL]: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/>.

*Набатчикова О.А.
студентка 4 курса факультета
социологии и политологии Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации
г. Москва,
Научный руководитель: Аликперова Н.В.
доцент Департамента социологии, истории и философии
Финансового университета при Правительстве РФ
ведущий научный сотрудник Лаборатории исследования
поведенческой экономики ИСЭПН ФНИСЦ РАН
к.э.н., г. Москва*

Особенности кредитного поведения россиян

Вопрос кредитного поведения россиян имеет весомое значение как для граждан страны, так и для государства в целом. Исходя из уровня

закредитованности и долговой нагрузки граждан можно оценить качество и уровень жизни населения страны и ее регионов [1].

В связи с нарастающей востребованностью кредитных инструментов, данный вид финансового поведения будет оставаться актуальным еще долгое время.

Кредит является одним из способов получения денег или товаров в долг, как правило, с уплатой процентов. Данный способ получения денежных средств или товаров может во многом облегчить жизнь человека и даже в дальнейшем принести больше дохода, несмотря на дополнительные расходы в виде процентов по долгу. Однако нерациональное использование данного инструмента может только ухудшить экономическую ситуацию человека или домохозяйства [2].

По данным Росстата за I квартал 2019 г. число людей с доходами ниже прожиточного минимума в годовом выражении выросло на 0,5 млн человек до 20,9 млн. Это 14,3% населения страны (против 13,9% в I квартале 2018 г.)⁷².

Показатель долговой нагрузки россиян по необеспеченным кредитам на 1 октября 2019 г. стал максимальным и достиг 8,9%, это самый высокий уровень с января 2015 г.⁷³.

В связи со сложившейся ситуацией ведомство Минэкономразвития планирует на 10 п.п. ежегодно сокращать долю закредитованных граждан, к 2020 г. снизив показатель до 40%, а 2023–2024 гг. — до 10%⁷⁴.

По результатам исследования ВЦИОМ, проведенного в августе 2019 г., более половины россиян (51%) имеют хотя бы один кредит. Наиболее популярны среди них - потребительские кредиты.

Судя по официальным данным, для большей массы населения кредит выступает не как инструмент увеличения дохода для улучшения жизни, а как способ реализации необходимых нужд и приобретения импульсивных покупок,

⁷² [Электронный ресурс]: URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/07/29/807554-v-rossii-bolshe-bednih>

⁷³ [Электронный ресурс]: URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/10/31/12787700.shtml>

⁷⁴ [Электронный ресурс]: URL: <https://www.rbc.ru/finances/11/06/2019/5cffbba9a7947faa88398ed>

которые не являются «по карману» для большинства россиян.

Данный факт подтверждают и результаты того же исследования ВЦИОМ от августа 2019 г.: при наличии непогашенного кредита треть граждан (31%) тратят от 10% до 20% личного дохода, преимущественно 18-24-летние (36%) и те, кому от 35 до 44 лет (36%). Еще 16% выделяют на погашение от 21% до 30% бюджета. Для 13% имеющих кредит(-ы) ежемесячный платеж составляет от 41% до 50% дохода семьи.

Две трети респондентов (66%) заявили, что в последний год не испытывали трудностей с выплатами, чаще всего это люди в возрасте от 35 до 44 лет (69%) и от 45 до 59 лет (71%). У одной трети (33%) опрошенных, напротив, такие случаи были — преимущественно это молодежь в возрасте от 18 до 24 лет (41%) и от 25 до 34 лет (39%).

В последнее время все большую популярность приобретают микрозаймы или микрокредиты, выдающие кредиты на самых простых условиях, под достаточно высокий процент.

В апреле 2018 г. ВЦИОМ провел исследование, которое было посвящено отношению россиян к услуге выдачи экспресс-займов или «займов до зарплаты». Результаты исследования разбились на две практически одинаковые группы, около половины опрошенных (46%) считают, что «займы до зарплаты» — нужная услуга, 47% придерживаются обратного мнения.

Наибольшее одобрение к микрозаймам проявили граждане в возрасте 18-34 лет (54%), жители сёл (53%) и небольших городов с населением до 100 тыс. человек (47%).

С 1 октября ЦБ ввел новые ограничения по выдаче потребительских кредитов. Банки должны будут учитывать при выдаче необеспеченных кредитов долговую нагрузку заемщика, а ЦБ введет специальные надбавки за риск по ним. Банкам дополнительно необходимо будет учитывать показатель долговой нагрузки (ПДН).

На данный момент достаточно сложно оценить, насколько положительно или отрицательно скажется данное решение на экономическом положении

граждан. Ведь легкость получения микрозаймов и дополнительные сложности с получением потребкредитов может сделать экспресс займы более привлекательными, что может еще больше привести граждан к долговой яме [3].

При таких неутешительных данных возникает насущный вопрос, по каким причинам граждане России не делают сбережения и не копят на желанные товары или услуги, для возможности их приобретения без задолженностей?

По данным исследования, проведенного Левада-центром в апреле 2019 г. две трети населения (65%) не имеют никаких сбережений. Доля семей, не имеющих возможности сберегать, практически не меняется с 2012 г.

Основной причина, по которой граждане не делают сбережения, является низкий уровень доходов, об этом сообщают многие эксперты, в частности, главный экономист БКС В. Тихомиров.

Реальные располагаемые доходы граждан падали на протяжении 2014–2017 гг., в 2018 г. показали незначительный рост на 0,1%, следует из данных Росстата по новой, недавно утвержденной методике расчета показателя. С 2013 г. реальные доходы упали на 8,3%, согласно новой методике (по прежней методологии падение достигало 10,9%). В среднем на душу населения денежные доходы россиян сейчас составляют 29,9 тыс. руб. (по данным за первый квартал 2019 г.).

По данным 4 100 кредиторов, взятых из Национального бюро кредитных историй (НБКИ), в конце 2018 г. средний размер выданных потребительских кредитов составил 181,0 тыс. руб. По сравнению с концом 2017 г. данный показатель увеличился на 31,6% или на 43,5 тыс. руб. (в 4 кв. 2017 года – 137,5 тыс. руб.).

Из статистики Объединенного кредитного бюро (ОКБ), основанной на данных о кредитах 82 млн граждан, долги россиян перед банками на момент 2017 г. превысили 12 трлн руб. По данным ЦБ, это на 13,2% больше относительно предыдущее года.

Общий размер выданных за год ипотечных кредитов увеличился на 42% до 1,8 трлн руб., а количество – почти на треть и составило 959 237 шт. По подсчетам аналитической компании «Русипотека», 53% выдач ипотечных жилищных кредитов в прошлом году обеспечил Сбербанк.

По данным ЦБ в ноябре портфель ипотеки российских банков превысил рекордные 5 трлн руб. Это произошло по причине того, что после кризиса банки пытались нарастить ипотечный портфель. Для этого многие из них уменьшили первоначальные взносы. Поэтому в выдачах прошлого года около трети – кредиты с первоначальным взносом меньше 20%.

Выдачи автокредитов за весь 2017 г., по данным ОКБ, увеличились на 36% до 333,3 млрд руб. (или на 25% до 436 539 шт.). В Национальном бюро кредитных историй (НБКИ) годовой рост числа автокредитов оценили в 29%.

Таким образом можно сделать вывод о том, что долги россиян перед банками растут быстрее их доходов. По данным видно, что трудности с выплатой кредитов в большинстве случаев имеют граждане молодого возраста. Данная часть населения также более положительно относится к микрозаймам, считает займы до зарплаты необходимыми. Также необходимо заметить, что накопления в большинстве случаев осуществляет более старшее население.

Уровень закредитованности и сбережений населения является важным показателем уровня и качества жизни. Помимо этого, кредитное и сберегательное поведение говорят и об уровне финансовой грамотности населения, что является одним из показателей экономического положения в стране [4].

«Здоровым» потреблением кредитных инструментов является использования их с целью улучшения своего материального положения и в дальнейшем возможной выгоды и наращивания капитала, это касается как отдельно взятого гражданина, так и государства в целом.

Использование кредита для приобретения товаров первой необходимости свидетельствует о плачевной экономической ситуации граждан, а потребление товаров роскоши в кредит, которые он не могут себе позволить следствие

неразумного потребления, нерационального распоряжения своими финансами, что свидетельствует о низкой финансовой грамотности граждан.

Для улучшения сложившейся ситуации в первую очередь необходимо направить усилия на улучшения качества жизни россиян (весьма дифференцированного по регионам страны) [5], а со стороны граждан более подробно изучать базовые финансовые знания для разумного распоряжения своими денежными средствами.

Список литературы:

1. Макар С.В. К развитию теории организации регионального пространства // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 6. С.22-27.
2. Ярашева А.В., С.В. Макар, С.Б. Решетников. Кредитные стратегии россиян как отражение модели финансового поведения // Финансы: теория и практика. 2017. № 6 (102). С.138-153.
3. Аликперова Н.В. Финансовые стратегии россиян: риски и барьеры // Народонаселение, № 2. 2019. С. 120-132.
4. Аликперова Н.В., Виноградова К.В. Финансово грамотное поведение россиян: факторы формирования // Уровень жизни населения регионов России, № 4 (214), 2019. С. 54-69.
5. Ярашева А.В. Региональные различия качества жизни населения // В сборнике: В поисках утраченного роста. Сборник научных статей. 2016. С. 100-106.

*Ненахова Ю.С.
научный сотрудник лаборатории исследования
поведенческой экономики ИСЭПН ФНИСЦ РАН,
аналитик НИИ организации здравоохранения
и медицинского менеджмента Департамента здравоохранения Москвы,
г. Москва
Александрова О. А.
зам. директора ИСЭПН ФНИСЦ РАН по научной работе,
аналитик НИИ организации здравоохранения
и медицинского менеджмента Департамента здравоохранения Москвы
д. э. н., г. Москва*

Российская медсестра: в коридор или на пьедестал?

В последние годы в России актуализировалась дискуссия относительно роли и функций среднего медицинского персонала. В том числе, предлагается сократить количество сестринских специальностей и, одновременно, внедрить специальность «клиническая медсестра», сочетающую функционал постовой, процедурной и перевязочной сестер [1]. Предполагается, что подобное

расширение полномочий и, соответственно, ответственности позитивно отразится и на зарплате этой категории работников. Таким образом, как будто бы открывается возможность убить сразу двух зайцев: повысить доходы среднего медперсонала и, сделав, тем самым, профессию медсестры более привлекательной, сократить отток и увеличить приток в отрасль этих специалистов.

Надо заметить, что в последние годы - с начала радикальной реформы бюджетных учреждений на основе закона №83-ФЗ от 8 мая 2010 г. и издания «майского указа» президента 2012 г., обязавшего повысить заработную плату медработникам, но не предусматривавшего рост ассигнований на здравоохранение, тенденция была обратной: сеть медучреждений и их медперсонал резко сокращали (без этого выполнить «майский указ» было невозможно, а окрыленные начавшейся финансовой вольницей главврачи не хотели терять свои места), оставшихся медсестер в поликлиниках переводили из кабинетов в коридоры [2], а младший медперсонал повсеместно переводили в уборщиц [3].

На фоне масштабной «оптимизации» количество пациентов, приходящихся на одного врача, существенно выросло, росло и недовольство – как врачей, так и пациентов. Отсюда - идея переложить часть этой нагрузки на средний медперсонал и в ее подкрепление - инициируемые сверху разговоры о необходимости повышения роли и статуса медсестры. Предлагающие повысить статус и объем полномочий медсестер эксперты и чиновники подчеркивают, что врачей, которые, по их словам, должны занимать гораздо более высокое положение, нежели сегодня, должны обслуживать 4 медсестры – как на Западе, а не 2 – как это, по статистике, происходит сегодня в России. Однако, как указано выше, медсестер тоже сократили, вследствие чего врачи и выполняют часть их функций (не случайно в ходе проведенного нами опроса, о котором подробнее речь пойдет ниже, врачи московских городских медучреждений просили *«вернуть медсестер из коридора»* и *«снять с врачей нагрузку медрегистратора, медсестры и разносчика карт»*), а сам средний медперсонал

выполняет функции сокращенного младшего медперсонала и, в свою очередь, в рамках нашего опроса просит вернуть санитарок. То есть, налицо своего рода «дурная бесконечность», которая не может быть решена иначе как заметным увеличением численности среднего медперсонала с одновременным сокращением количества приходящихся на них пациентов. А вот об этом - о том, что в России на одну медсестру приходится в среднем 25 пациентов, что в пять раз превышает нормативы Всемирной организации здравоохранения, а нередко и существенно больше (до 60 [4]), эксперты, аффилированные с медицинским ведомством, обычно не упоминают. И понятно: на фоне только что осуществленной радикальной «оптимизации» штатной численности медицинских учреждений постановка вопроса о прямо противоположном действии – существенном расширении штатов медучреждений - выглядит неуместной. Так, как сказал нам на условиях строгой конфиденциальности один из опрошенных нами весьма осведомленных экспертов, преуспевшая в резком сокращении численности медработников в государственных лечебных учреждениях Москва (и, кстати, потратившая на эту операцию немало бюджетных средств, выплачивая сокращаемым медикам щедрые выходные пособия [5]) в своих представляемых в Минздрав заявках показывает нулевую потребность во врачах и среднем медперсонале.

Тем не менее, идея озвучена и начинает институционализироваться, поэтому важно спрогнозировать, каким может быть отношение к этой идее со стороны сестринского сообщества. В частности, следует оценить, какова сегодня рабочая нагрузка у этой категории медработников – есть ли резервы времени и сил, позволяющие качественно выполнять расширенные функции.

Частично ответы на эти вопросы мы получили в рамках реализации уже упоминавшегося выше проекта, который проводился в 2019 г. под эгидой НИИ организации здравоохранения и медицинского менеджмента Департамента здравоохранения города Москвы и был направлен на изучение кадрового обеспечения столичного здравоохранения. В качестве информационной базы выступала ведомственная статистика, а также социологическое исследование в

виде массового опроса врачей и медсестер городских взрослых и детских больниц и поликлиник (N=551) и серии глубинных структурированных интервью с экспертами - главврачами городских больниц и поликлиник, представителями медицинских колледжей, вузов, учреждений ДПО (N=15).

Итак, каковы нагрузка и доходы среднего медперсонала, работающего в Москве, которая подается как «райский уголок» и, действительно, имеет более высокие, чем в остальной России, показатели по зарплате, что подтверждается массовой трудовой миграцией в столицу медиков из соседних и даже отдаленных регионов. Как показал опрос, хотя 41-48% медсестер (в зависимости от того, где находится рабочее место - в поликлинике или в больнице) их нынешняя работа устраивает полностью и еще 36-39% - «скорее устраивает» (при этом в поликлиниках медсестер, довольных своей работой, примерно на 10% больше), оплата труда – не основная составляющая этой «удовлетворенности». Так, в целом по выборке, отвечая на вопрос «Что Вас удерживает в данной организации?», московские медики отметили, в первую очередь, стабильность рабочего места (50,8%) и оплаты труда (56,1%), а также отношения в коллективе (40,2%); размер оплаты труда удерживает на нынешнем рабочем месте только 18,8% медработников. Если же говорить именно о медсестрах, то уровень оплаты труда не устраивает (полностью или частично) 45% медсестер, работающих в стационарах, и пятую часть работающих в поликлиниках. И такое отношение связано с представлением о несоответствии заработной платы и трудового вклада: так, на несоответствие оплаты труда и рабочей нагрузки указали 38,8% медсестер, работающих в стационарах, и 25,9% медсестер из поликлиник; если же исключить затруднившихся с ответом (23,0% - в стационарах и 22,4% - в поликлиниках), то выбравших вариант ответа «оплата труда меньше трудового вклада» окажется и вовсе 50,3% среди медсестер, работающих в городских больницах, и 33,4% среди поликлинических медсестер. Об уровне же рабочей нагрузки сами за себя говорят следующие цифры: отвечая на вопрос «Как Вы оцениваете свою загруженность, интенсивность труда на основной работе?», 47,0%

поликлинических медсестер выбрали вариант «довольно загружены, очень устае» и еще 20,5% - «очень загружены, работаете на пределе сил», у медсестер, работающих в больницах, эти цифры, соответственно, 45,6% и 19,2%. При этом в структуре рабочей нагрузки у медсестер, работающих в больницах, лидер - выполнение своей, собственно медицинской, работы (а ведь именно к ним, в первую очередь, относится идея внедрения должности «клинической медсестры», сочетающей функции сразу трех сестринских специальностей). У медсестер в поликлиниках на первое место вышел вариант «большой объем работы с медицинской и другой документацией» - отметили 63,8% медсестер, но и для тех, кто работает в стационарах, это тоже серьезная часть нагрузки (отмечена 41,4% больничных медсестер). На третьем месте как у тех, так и у других - выполнение функций недостающего или отсутствующего персонала (отмечено 51,7% поликлинических и 38,5% больничных медсестер).

Последнее, как, впрочем, и серьезная и даже чрезмерная нагрузка, связанная с медицинской и «бумажной» работой, - следствие радикального сокращения кадров. На это указывает и тот фактор, который у поликлинических медсестер оказался на первом месте среди причин, затрудняющих качественное выполнение работы – «завышенные нормы обслуживания пациентов» (отметили 34,5% медсестер), следствием чего, кстати, является вариант ответа, занявший второе место – «психологический дискомфорт при работе с пациентами» (отметили 31,0% медсестер). Медсестры, работающие в стационаре, также отмечают завышенные нормы обслуживания и психологический дискомфорт при работе с пациентами (по 17,3% отметивших в каждом случае), но у них на первое место вышел фактор «недостаточная обеспеченность оборудованием, препаратами, материалами и проч.» (и это - в Москве). Кроме того, как в поликлиниках, так и в стационарах качественной работе медсестер мешают ненадлежащие условия труда (теснота, слабая освещенность, ненадлежащий температурный режим и т.п.) – отмечены каждой четвертой медсестрой и в поликлиниках, и в стационарах.

При этом немалая часть медсестер имеет вторичную занятость - 32,4%

поликлинических и 41,5% больничных медсестер, причем 27,4% и 33,9%, соответственно, работают по совместительству в своем же медицинском учреждении. Еще 14,5% поликлинических и 18,6% больничных медсестер на момент опроса не имели вторичной занятости, но искали возможность подработать. Основная причина работы по совместительству и иной подработки – потребность в дополнительном заработке (эта причина указана каждой третьей медсестрой), что объясняется достаточно низким уровнем жизни среднего медперсонала московских медучреждений. По их собственной оценке, материальные возможности 72,1% больничных и 85,4% поликлинических медсестер находятся в диапазоне от «не хватает средств даже на питание» до «средств на одежду и обувь хватает, но покупка основной бытовой техники вызывает затруднения». При этом каждая четвертая медсестра в поликлинике и каждая пятая в больнице сообщили, что им не хватает средств даже на одежду и обувь. Могут себе позволить не только еду и одежду, но и бытовую технику только 13,8% медсестер в поликлиниках и четверть медсестер в больницах. Подобная ситуация в значительной степени объясняется тем, что работающие медсестрами женщины нередко несут бремя содержания семьи в одиночку: 37,3% поликлинических медсестер и 30,1% больничных медсестер являются единственными работниками в семье, и еще 7,6% и 15,8%, соответственно, - хотя и не единственными кормильцами, но зарабатывающими больше других членов семьи.

О существенном объеме рабочей нагрузки и не вполне адекватной ей оплате свидетельствует и такой факт: несмотря на напряженный труд 61% медсестер (а также 48% врачей), участвовавших в нашем опросе, посчитали нужным ответить на последний – открытый - вопрос анкеты (52-ой по счету!). В нем респондентам предлагалось самим указать первоочередные меры, позволяющие улучшить качество и результаты труда медперсонала подведомственных Москве лечебных учреждений. Среди 360 высказанных предложений основную массу составили меры, касающиеся оплаты труда (из 53 предложений 37 высказаны именно медсестрами), в том числе и

«соответствие размеров оплаты труда выполняемому объему работы»; привлечения в здравоохранение дополнительных кадров (из 36 предложений 21 высказаны медсестрами): *«добавить ставки палатных медсестер», «для качественной работы должны быть созданы дополнительные ставки; работу не должен выполнять один за семерых», «увеличить штат средних медработников, чтобы освободить врача от выполнения обязанностей средних медработников»;* *«необходимость в санитарках, чтобы можно было заниматься непосредственно своей медицинской работой, качественно обслуживать и оказывать медицинскую помощь пациентам»* и т.п.; нормирования труда и содержания трудовых обязанностей (из 31 предложения 8 высказаны медсестрами): *«определить стандарты по количеству пациентов на одну медсестру», «рациональное распределение труда, потоков пациентов», «отменить рабочие субботы»* и т.п.

Таким образом, опрос, проведенный в подведомственных городу столичных медицинских организациях, показал, что трансформация роли медицинской сестры в сторону более широких полномочий и более высокого уровня ответственности за качество оказания медицинской помощи (иначе говоря, ее перемещение из «коридора» не просто обратно в кабинет, но на качественно иную ступень в медицинской иерархии) возможна при условии серьезной ревизии принятых ранее решений относительно количественных соотношений между врачами, медсестрами и младшим медицинским персоналом, а также между количеством тех или иных медработников и проходящих на них пациентов. Это, конечно, потребует увеличения объема ассигнований, направляемых на здравоохранение, хотя бы до уровня стран Восточной Европы, имеющих сопоставимый с Россией ВВП на душу населения. Но в отличие от резерва времени и сил, который у основной массы столичных медсестер явно отсутствует, финансовые резервы и у России, и у российской столицы точно имеются.

Список литературы:

1. Шубина Д., Лукьянова О. Важно, чтобы сестры в принципе были

готовы работать по-новому // Vademecum 2018, №11.

2. Горбачева А. Исчезающий средний медицинский персонал// Независимая газета, 2 апреля 2019 г.

3. Королева Е. Исчезающий вид: из больниц пропадают санитары. URL: <https://www.gazeta.ru/social/2019/11/15/12813524.shtml> (дата обращения: 15.11.2019)

4. Коголовский В. Номенклатура медицинских должностей должна обновиться до конца года. URL: <https://medvestnik.ru/content/news/Nomenklatura-medicinskih-doljnostei-doljna-obnovitsya-do-konca-goda.html> (дата обращения: 15.11.2019)

5. В Москве сократили 8 тысяч медработников. URL: http://www.stoletie.ru/lenta/v_moskve_sokratili_8_tysach_medrabortnikov_942.htm (дата обращения: 15.11.2019)

Новиков А.В.
профессор Департамента социологии, истории и философии,
Финансового университета при Правительстве РФ
доктор социологических наук, профессор, г. Москва
Киселёва Н.И.
доцент Департамента социологии, истории и философии
Финансового университета при Правительстве РФ
кандидат социологических наук, доцент, г. Москва

Об особенностях оценки финансовой грамотности населения в России

Проводимые в стране социально-экономические реформы требуют повышения уровня финансовой грамотности населения в России в виде достижения реального эффекта от реализуемых мер. Дальнейшее развитие финансовой сферы экономики России предполагает широкое участие российского населения в социально - экономических процессах, которое возможно только с увеличением уровня финансовой грамотности.

В настоящее время измерение уровня финансовой грамотности населения России осуществляется различными организациями с использованием различных методик и достаточно нерегулярно. Это не позволяет определить динамические изменения реального уровня финансовой грамотности населения России, которые должны контролироваться путем проведения мониторинга с использованием единой официально принятой методики измерения мнения российского населения по данному вопросу.

Следует отметить, что реальное состояние уровня финансовой грамотности населения России в современных условиях нуждается в цифровом

измерении, в том числе с помощью социологических методик. Однако в настоящее время при планировании повышения финансовой грамотности российского населения практически не учтенным остается мнение самого российского населения о своем уровне финансовой грамотности и необходимости его повышения (!).

Проведенное в Финансовом университете в 2017-2019 гг. научные исследования показали, что для россиян, проживающих в городах, при оценке уровня финансовой грамотности населения ключевое значение имеют такие компоненты, как:

- качество жизни;
- состояние системы образования;
- достойная работа обеспечением дохода, достаточного для поддержания необходимого уровня потребления;
- бедность и повышение покупательной способности населения;
- качество объектов культуры;
- планирование расходов, жизнь по средствам, забота о непредвиденных расходах;
- установки на сбережение, использование информации и дисциплинированность;
- мониторинг расходов.

Первые эмпирические исследования уровня финансовой грамотности населения были проведены в середине XX и по содержанию были акцентированы на изучении знания населением финансовых понятий и терминов. Базовый уровень финансовой грамотности населения, по оценкам А. Лусарди и О. Митчелла, – это знание понятий простого и сложного процента, инфляции и дисконтирования, а продвинутый – знание различий между акциями и облигациями, функционирование фондового рынка, диверсификация активов, а также понимание связи между ценами на облигации и процентными ставками.

В дальнейшем исследователи предложили перейти от узкого измерения

финансовой грамотности (financial literacy) к финансовой компетентности (financial capability), дополнив знания способностями их применять на практике. Компетентностный подход широко зарекомендовал себя и получил широкое распространение в эмпирических исследованиях, в том числе Всемирным банком в рамках проекта Russia Financial Literacy and Education Trust Fund.[1] По оценкам экспертов [2], в основе компетентностного подхода реализована идея, что наличие знаний в области финансов не соответствует представлениям о том, что должны делать финансово-компетентные люди, важен не набор знаний, а наличие соответствующих установок и навыков в данной области. Поэтому исследования финансовой компетентности осуществляется через анализ «способности индивида получать, понимать и оценивать существенную информацию, необходимую ему для принятия решений с осознанием возможных последствий своих действий» [3]. Уровень финансовых компетенций оценивается путем применения метода тестирования, который включает в себя проверочные тесты на понимание ключевых финансовых терминов (инфляция, финансовые риски, диверсификация и т.п.), различные несложные практические задания (вычислить проценты по кредиту, вкладу, изменение стоимости денег и т.п.). С 1990-х годов замеры финансовой грамотности методом тестирования (например, см. тесты The Consumer Federation of America 1990; 1991; 1993; 1998 г. и др.) сформировали особое направление оценки уровня финансовой грамотности – финансовую арифметику [4].

Специфика развития российской финансовой сферы экономики привела к необходимости разработки Министерством финансов Российской Федерации, в рамках Проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», своих тестов для оценки уровня финансовой грамотности с использованием материалов Международной программы ОЭСР по оценке образовательных достижений учащихся (PISA), при этом подобные тесты стали разрабатывать и российские общественно-научные исследовательские центры, например, НАФИ

[\(https://vashifinancy.ru/week/testing/\)](https://vashifinancy.ru/week/testing/).

Анализ результатов регулярных измерений уровня финансовых знаний, проводимых различными общественно-научными исследовательскими организациями по своим методикам, свидетельствует о низком уровне финансовой грамотности населения нашей страны, при этом тенденции к его повышению явно отсутствуют. По данным результатов исследований НАФИ, знания россиян по финансовым вопросам являются весьма посредственными. Например, 36% россиян не могут распознать финансовую пирамиду в списке способов вложения денежных средств; 72% не понимают связи между доходностью вложений и рисками их потери; 88% не знают, какие институты защищают права на рынке финансовых услуг, при этом 52% - без ошибок определяют доход по вкладу с капитализацией (сложные проценты); 42% - без ошибок определяют доход по вкладу без капитализации (простые проценты); 53% - верно оценивают влияние инфляции на покупательную способность денег [5].

Регулярные исследования позволили дифференцировать особенности уровня финансовой грамотности в различных социально-целевых группах:

- 1) гендер (мужчины, женщины);
- 2) возраст (дети, взрослое население, предпенсионеры, пенсионеры, пожилые);
- 3) доход (высоко-, средне-, низкообеспеченные);
- 4) территория проживания (регионы, тип поселения).

Самые низкие значения уровня финансовой грамотности характерны для следующих групп населения:

- молодежь (до 25 лет);
- пенсионеры (после 65 лет);
- потребители с низким уровнем образования;
- жители сельской местности;
- трудовые мигранты.

Однако наличие финансовых знаний не гарантирует грамотного

финансового поведения населения, и не объясняет его особенности для различных групп населения.

По данным НАФИ, с 2008 г. россияне стабильно демонстрируют невысокий уровень финансовой грамотности независимо от функционирования системы образования. При этом исследования самооценки населением своего уровня финансовой грамотности также не позволяют описать уровень институционализации основ финансового грамотного поведения населения в российском обществе. Следует отметить, что одновременно в соответствии с рекомендациями Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), с усложняется категория «финансовая грамотность», следовательно, изменяются теоретико-методологические подходы к исследованиям уровня финансовой грамотности населения и его оценке [6;7]. В исследованиях ряда общественно-научных исследовательских организаций (НАФИ, ФОМ и др.) компетентностный подход стал дополняться деятельностным (поведенческим): большинство исследований в области оценки уровня финансовой грамотности реализованы на основании анализа не только наличия у населения финансовых знаний, но и установок на привычные практикуемые особенности финансового поведения [8 - 11].

Исследование финансовых установок как индивидуальной предрасположенности к определенному поведению в отношении личных финансов так же имеет свою специфику в зависимости от организации и методологического подхода (например, авторский подход, или подход в рамках рекомендаций ОЭСР (OECD)).

Мониторинговые исследования финансовых установок позволяют заключить, что финансовые установки за последние 10-15 лет существенно не изменились:

- 45% согласны с утверждением, что важно не жить только сегодняшним днем, при этом 22% россиян готовы тратить все заработанные деньги;

- 1/3 россиян по-прежнему считают, что сейчас не самое лучшее время для накопления сбережений;

- 1/3 россиян убеждены, что нужно больше сбергать, чем тратить.

Эти установки отражаются на финансовом поведении россиян, которые изучаются по четырем параметрам: планирование личного или семейного бюджета, своевременная оплата счетов и поддержка положительного платежного баланса, способность к обдуманным покупкам.

Анализ результатов исследований НАФИ о планировании населением своего бюджета показал, что численность россиян (28%), осуществляющих подробный контроль за своими финансовыми средствами, увеличилась вдвое, при этом существенно не изменилась доля лиц (12%), которые систематически не контролируют личные доходы-расходы. Только 25% россиян создают для всей семьи «подушку безопасности», 44% не делают вообще никаких сбережений, так как нет возможностей, но даже при наличии таких возможностей 19% россиян также не делают сбережений.

По данным НАФИ, в российском обществе сформирована устойчивая традиция вовремя оплачивать свои счета, при этом 72% россиян старше 50 лет своевременно производят все необходимые расчеты, а молодежь (20-29 лет) часто проявляет финансовую недисциплинированность (63%). Формирование долгов является насущной проблемой для 17% россиян, особенно остро это проявляется в сельских поселениях и в Дальневосточном федеральном округе (42%). Основной причиной, по мнению россиян, является низкий доход - только 24% россиян удовлетворены своим финансовым положением.

Анализ результатов многочисленных исследований финансовой грамотности позволяет утверждать, что финансовые установки и поведенческие модели россиян приобрели привычные формы и существенно не изменяются, т.е. российское население не стремится повышать свою финансовую грамотность, прекрасно ощущая себя в приобретенных привычных формах своего финансового поведения, при этом следует отметить, что сложившийся нормативно-компетентностный подход к исследованиям и оценке уровня финансовой грамотности населения самопроизвольно ограничивается выявлением необходимых знаний и навыков в области управления личными

финансами и умением достигать финансовой стабильности у населения, что позволяет лишь определить отдельные элементы финансового поведения населения для его дальнейшего совершенствования.

Следует отметить, что с начала XXI века в проводимых рядом образовательных, общественных и коммерческих научно-исследовательских организаций (Исследовательская группа ЦИРКОН, Независимый институт социальной политики, Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ), Центральный Банк России, НИУ-ВШЭ, РАНХИГС, ВЦИОМ, Левада-Центр, Исследовательский центр РОМИР и др.) исследованиях уровня финансовой грамотности используется структурно-функциональный подход, позволяющий описать составные элементы финансовой грамотности как социальные явления, определяющие развитие финансовой сферы в российской экономике и являющиеся факторами повышения качества жизни населения. Например, в рамках этого подхода с 2000 г. осуществляется изучение и мониторинг финансового поведения населения России, изучение установок населения в части настроений и ожиданий, на основе которых рассчитываются индексы потребительских и сберегательных настроений граждан.

Среди зарубежных исследований по данной проблематике следует отметить: *Enhancing financial capability and inclusion in Azerbaijan*, *financial inclusion in Asia and the Pacific*, *Financial inclusion: an overview of its various dimensions and the initiatives to enhance its current level* [12-16].

С позиций структурно-функционального анализа финансовая грамотность изучается не только через самооценку знаний и описание поведенческих моделей, но и социальный опыт и мнение о финансовых рынках:

- финансовая активность (опыт финансового поведения);
- финансовая успешность;
- способность к осознанной эффективной деятельности;
- потребность в их формировании финансовых компетенций, источники их формирования;
- оценка деятельности финансовых институтов и др.

В 2015 г. Министерство финансов России инициировало проведение исследования уровня доступности финансовых услуг в Российской Федерации Организацией экономического сотрудничества и развития и НАФИ. Анализ существующего уровня доступности финансовых услуг в Российской Федерации позволяет дополнить анализ уровня финансовой грамотности в России:

- 85% удовлетворены имеющейся финансовой инфраструктурой;
- наиболее сложными являются знания в области инвестиций, чем активнее россияне пользуются теми или иными финансовыми услугами, тем выше их знания об этих продуктах или услугах;
- 21% не имеют счета в банке, ведущей причиной его отсутствия является недостаточность средств (50%), а также низкое доверие финансовым институтам (18%);
- 45% за последние 5 лет воспользовались кредитами, более половины из этих пользователей (29%) до сих пор выплачивают свои обязательства перед кредитными учреждениями;
- 40% опрошенных пользуются только безналичными платежами;
- доверие к финансовым организациям низкое, особенно МФО (11%), инвестиционным (16%) и страховым (36%), но около 55% опрошенных доверяют банкам;
- очень высокий уровень удовлетворенности качеством финансовых услуг, только 5% готовы высказать отрицательные отзывы;
- платёжная добросовестность среди опрошенных высокая (81%), только экстремальные финансовые причины (отсутствие денежных средств), по мнению россиян, оправдывают финансовую недисциплинированность.

Выполненный в ходе проведенного исследования анализ современных теоретико-методологических подходов для оценки уровня финансовой грамотности населения в России и цифровой оценки уровня финансовой грамотности населения по результатам проведенных различными организациями исследований не выявил существенных улучшений в

количественном и качественном состоянии уровня финансовой грамотности российского населения, что указывает на отсутствие реального эффекта от реализуемых государственной властью мер.

Выводы:

1. На реальность результатов исследований уровня финансовой грамотности населения России оказывает большое влияние отсутствие единой методики и единой системы показателей, позволяющих измерить это социальное явление. Получение данных о динамических изменениях уровня финансовой грамотности населения России по различным социальным группам населения различных регионов страны возможно получить только при проведении централизованного социологического наблюдения (мониторинга). Невозможно осуществить сравнение результатов исследований, выполненных с применением различных методик и различных систем показателей для измерения уровня финансовой грамотности населения, что свидетельствует о неэффективном расходовании финансовых средств.

2. Обращает на себя внимание недостаточное использование социокультурного подхода при исследовании финансовой грамотности населения, когда финансовая грамотность рассматривается как совокупность культурных элементов (традиций, навыков, норм, ценностей) с учетом локальной культурной ситуации. В рамках социокультурного, цивилизационного подхода финансовая грамотность отражает сформированные ценности, установки поведения, знания, нормы, накопленные обществом на определенном этапе его развития.

Рекомендации Правительству Российской Федерации:

1. Поручить установленным порядком Министерству финансов Российской Федерации и Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации:

а) разработать и представить на утверждение единую Методику динамического измерения (мониторинга) уровня финансовой грамотности населения с учетом региональных особенностей и наличия различных

социальных групп населения в субъектах Российской Федерации.

б) по результатам мониторинга ежегодно представлять в Правительство Российской Федерации доклад о состоянии и изменениях уровня финансовой грамотности населения с предложениями об устранении недостатков.

в) результаты мониторинга ежегодно публиковать на сайте Росстата.

Список литературы:

1. Kempson E., Perotti V. & Scott K. 2013. Measuring financial capability: a new instrument and results from low-and middleincome countries (No. 79806) (P. 1–176). The World Bank.
2. Financial Services Authority; Atkinson, McKay, Kempson, & Collard, 2006; HM Treasury, 2007.
3. Кузина О.Е. Финансовая грамотность и финансовая компетентность: определение, методики измерения и результаты анализа в России // Вопросы экономики. 2015. № 8. С. 129-148.
4. Mason C., Wilson R. 2000. Conceptualising financial literacy (Working Paper). Loughborough University. P 7.
5. Hastings J., Madrian B., Skimmyhorn W. Financial literacy, financial education and economic outcomes. National Bureau of Economic Research, 2012. №. w18412. // [Электронный ресурс] URL: <https://www.nber.org/papers/w18412.pdf>. (дата обращения - 20.11.2019)
6. Lusardi A., Mitchell O.S. The economic importance of financial literacy: Theory and Evidence. Journal of Economic Literature, 2014, vol. 52 (1), pp. 5-44. [Электронный ресурс] URL: <http://dx.doi.org/10.1257/jel.52.1.5> (дата обращения - 20.11.2019).
7. Состояние финансовой грамотности населения России: результаты социологических исследований // «Межрегиональное взаимодействие в рамках реализации стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023гг.: современное состояние и перспективы развития» 29 ноября 2018г., Москва. [Электронный ресурс] // Аналитический центр НАФИ - URL: https://260619.selcdn.ru/Materials/imaeva-sostoyanie-finansovoj-gramotnosti-naseleniya-rossii_rezultaty-sociologicheskikh-issledovaniy.pdf (дата обращения - 27.11.2019).
8. Kempson E., Perotti V. & Scott K. 2013. Measuring financial capability: a new instrument and results from low-and middleincome countries (No. 79806) (P. 1–176). The World Bank.
9. ОЭСР (2016), Группа двадцати / ОЭСР МСФО «Концепция основных знаний и навыков по финансовой грамотности для взрослого населения» [Электронный ресурс] // URL: <https://fingramota.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=1519&p=attachment> (дата обращения - 27.11.2019).
10. Алифанова Е.Н., Евлахова Ю.С. Анализ методических подходов к

разработке индикаторов финансовой грамотности населения // Финансы и кредит. 2013. № 12 (540). С. 18-26.

11. Huston S.J. Measuring Financial Literacy // The Journal of Consumer Affairs. 2010. № 2. Vol. 44. Pp. 296-316.

12. Hung A.A., Parker A.M., Yoong J.K. Defining and Measuring Financial Literacy: working paper № 708 // RAND Corporation, 2009. [Электронный ресурс] URL: https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working_papers/2009/RAND_WR708.pdf (дата обращения - 20.11.2019).

13. Белехова Г.В., Калачикова О.Н. Финансовая грамотность молодежи (на материалах Вологодской области) // Проблемы развития территории. 2016. № 5 (85). С. 90-106.

14. ЦБ: Взаимосвязи финансовой доступности и финансовой грамотности: обзор публикаций [Электронный ресурс] URL: [http://www.cbr.ru/content/document/file/44101/publ_15022018\(2\).pdf](http://www.cbr.ru/content/document/file/44101/publ_15022018(2).pdf)

15. Zottel S., Pinar O., Alper A., Prigozhina A., Khoury F. Enhancing financial capability and inclusion in Azerbaijan // world bank, international bank for reconstruction and development. 2016 (may).

16. НАФИ: Итоговый отчет по результатам исследования. Контракт № FEFLP/QCBS-1.44 «Анализ существующего уровня доступности финансовых услуг на основе данных, полученных от поставщиков и потребителей, и разработка набора индикаторов для оценки изменения уровня доступности финансовых услуг в Российской Федерации», М., 2016. [Электронный ресурс] URL: <https://260619.selcdn.ru/Materials/chetvertyi-otchet-pakk.pdf> (дата обращения - 20.11.2019).

*Павлова И.О.
студентка факультета социологии и политологии
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
г. Москва*

*Научный руководитель: Аликперова Н.В.
доцент Департамента социологии, истории и философии
Финансового университета при Правительстве РФ
ведущий научный сотрудник
Лаборатории исследования поведенческой экономики
ИСЭПН ФНИСЦ РАН
к.э.н., г. Москва*

Стратегии пенсионного поведения молодежи (на примере студентов Финансового университета)

Вопрос пенсионного поведения – одна из актуальных и важных тем для исследования. В наши дни популярность обсуждения данной темы набирает еще большие обороты после пенсионной реформы 2019 года. По мнению многих чиновников, очень скоро вклад уменьшающегося населения трудоспособного возраста будет недостаточным для удовлетворения

потребностей растущего числа пенсионеров, из-за чего государство пошло на такие меры, как увеличение пенсионного возраста в России. Однако данная тема коснулась не только людей старшего поколения, но и молодежь, на то, каким они видят свое будущее, как относятся к пенсии, как формируют стратегии пенсионного поведения уже сегодня [1]. Поэтому важно изучить формирование пенсионных стратегий данной группы населения.

Согласно данным Росстата, в России наблюдается увеличение доли пенсионеров - 30% населения России составляют пенсионеры [2]. Ежегодно происходит сокращение населения трудоспособного возраста на 400 тыс. человек, а выходят на пенсию 1,5 млн граждан. Но, если посмотреть на прогноз Росстата, можно заметить, что в 2018 г. на 100 работников приходится 79 безработных, 46 пенсионеров и 33 ребенка. К 2036 г. ситуация изменится следующим образом: 85 безработных, 55 пенсионеров, а число детей сократится до 29.

Также важно отметить еще один факт: доля молодых людей в структуре населения существенно не изменилась по сравнению с 2002 и 2019 гг. И это при наличии различных демографических программ, направленных на повышение рождаемости. Другими словами, в стране практически нет резервов для дальнейшего роста трудоспособного населения, в связи с чем, в 2018 г. Государственная Дума внесла законопроект, который вступил в силу в 2019 г., направленный на повышение пенсионного возраста в стране: для женщин до 60 лет, для мужчин - до 65 лет. К наиболее уязвимым группам населения в вопросе пенсионной системы относятся не только пенсионеры, но и молодежь, так как уже на начальном этапе трудовой деятельности необходимо понимать собственную ответственность за финансовое благополучие сейчас и в старости и задумываться о формировании пенсионных стратегий поведения.

О том, что качественное состояние пенсионной системы является одной из важнейших задач деятельности государства, отмечают Юшкова С.А. и Дорошенко М.В. в статье «Стратегии пенсионного поведения в условиях реформирования пенсионной системы» [5]. По мнению авторов, уровень жизни

человека после его выхода на пенсию – это результат его жизненных стратегий, и работать на этот результат – это задача не только самого гражданина, но и пенсионной системы и государства в целом. По мнению авторов, проблема стратегий пенсионного поведения граждан как основных участников пенсионной системы крайне мало изучена. Однако пенсионные стратегии не только представляют собой часть жизненной стратегии человека и влияют на качество его жизни, но и оказывают существенное влияние на качественную работу самой пенсионной системы.

Авторы провели социологическое исследование методом глубинного интервью в целях анализа стратегий пенсионного поведения граждан в условиях реформирования пенсионной системы. В результате были выделены 4 типа стратегий пенсионного поведения населения среди женщин 40-55 лет, и мужчин 40-60 лет:

1. «Пенсионный нигилизм» - низкий уровень доверия государству и низкий уровень самостоятельных действий, проявляемых с целью обеспечения будущей пенсии – стратегии отсутствуют.

2. «Пенсионный патернализм» - высокий уровень доверия государству как гаранту достойной пенсии и низкий уровень самостоятельных действий, проявляемых с целью обеспечения будущей пенсии.

3. «Самостоятельная пенсионная активность» - низкий уровень доверия государству, высокий уровень самостоятельных действий, проявляемых с целью обеспечения будущей пенсии.

4. «Пенсионное партнерство» - высокий уровень доверия государству как гаранту достойной пенсии и высокий уровень самостоятельных действий, проявляемых с целью обеспечения будущей пенсии. Стратегия предполагает совмещение механизмов самостоятельной пенсионной активности и пенсионного патернализма, которые в синергии дают высокую эффективность.

Также Шуварина М. в статье «О пенсионной реформе» [4] приводит достаточно много поводов для выявления стратегии пенсионного поведения россиян. По мнению автора статьи, образ пенсионера нашей страны, по

сравнению с другими странами, весьма непривлекателен, в то время, когда в развитых странах в целях поддержки пенсионной системы люди сами активно участвуют в формировании своей будущей пенсии, чтобы, достигнув определенного возраста, они смогли бы позволить себе достойную жизнь.

Для выявления пенсионных стратегий работающей молодежи, было проведено авторское социологическое исследование на тему «Стратегии пенсионного поведения работающей молодежи (на примере студентов Финансового университета)». Для качественного изучения стратегий пенсионного поведения был выбран метод глубинного интервью:

- 1) 11 респондентов;
- 2) работающие студенты Финансового университета при Правительстве РФ;
- 3) 1-4 курсы.

Таблица 1

3 типа пенсионных стратегий молодежи

Стратегии:	Характеристики:
1. «Пенсионный патернализм»	Жизненные планы на будущий пенсионный возраст у них имеются. Высокая либо средняя осведомленность о пенсионной системе РФ, о базовых понятиях. В планах - откладывание средств от дохода на будущую пенсию. Стратегии на пенсионное будущее есть, планируют получать добросовестно пенсию, а также рассматривают в качестве альтернативных источников доходов на пенсии личный бизнес, накопления, сбережения, либо какой-нибудь пассивный доход.
2. Самостоятельная пенсионная активность	Планы на будущее и на пенсию есть. У респондентов замечается не очень большая информированность о пенсионной системе РФ, либо вообще ничего не знают на эту тему. Однако готовы работать для получения пенсии, в перспективе рассматривают откладывание средств для будущей пенсии, так же дополнительно рассматривают такие источники доходов на пенсии, как помощь детей, накопления, инвестиции, жилье, которое будут сдавать, работа на себя, либо будут работать в предприятии. Замечается накопительная стратегия – готовы получать пенсию, в то же время работать и иметь другие источники доходов.
3. «Пенсионные пессимисты»	Есть планы на будущую жизнь, на пенсионный возраст тоже. Однако на пенсионные выплаты они не рассчитывают, либо даже все равно на пенсию, так как уверены в том, что одной пенсии не будет хватать на хорошую жизнь. Ради пенсии они не будут работать, в перспективе рассматривают работу на себя, открыть свой бизнес, иметь что-то свое. Возможно даже планируют переехать за границу, или просто не нуждаться ни

	в чем. На будущую пенсию не откладывают пока средства. Стратегия пенсионного поведения отсутствует. Информированность о пенсионной системе находится на низком уровне. В качестве дополнительных источников доходов на пенсии рассматривают инвестиции, накопления, собственный бизнес.
--	---

Было выявлено три типа стратегий (табл. 1) пенсионного поведения молодежи, среди которых:

1) Лишь два типа стратегий имеют сходства со стратегиями пенсионного поведения старшего поколения: «пенсионный патернализм» и самостоятельная пенсионная активность.

2) Дополнительно выделена еще одна стратегия пенсионного поведения молодежи, которая не была отмечена у старшего поколения - «пенсионные пессимисты».

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Информированность работающей молодежи о пенсионной системе РФ находится на низком уровне;

2. В основном молодое население страны не заинтересовано в том, чтобы узнать как можно больше о пенсионной системе;

3. Работающая молодежь, в большинстве случаев, негативно относится к пенсионной реформе 2019 г, объясняя свою точку зрения большим числом аргументов, однако склоняются к тому, что лично их данная проблема мало коснулась.

4. Студенты все же имеют хоть какое-либо представление о своем будущем и о будущем на пенсии по старости.

5. Несмотря на отсутствие пенсионных стратегий, молодежь не исключает возможности пассивного дохода в пенсионном возрасте (например, сдача в аренду жилья, личный бизнес и т.д.).

Предложены следующие рекомендации по работе государства с выявленными стратегиями:

1) По отношению к молодежи, относящейся к категории «пенсионные нигилисты» необходимо провести финансовое и экономическое просвещение,

которое должно быть усилено. Также ответы респондентов свидетельствовали о недостаточной информированности как по поводу происходящих перемен в пенсионной политике, так и по поводу пенсионной системы в принципе.

2) По отношению к респондентам категории «пенсионный патернализм» можно применить так же улучшение финансовой и экономической грамотности.

3) Государство, со своей стороны, должно объяснить о важности пенсионной системы и должно мотивировать молодежь на то, чтобы они думали о своем пенсионном будущем, и у них появилось желание работать на пенсию.

4) Представители категории «пенсионные пессимисты» абсолютно уверены в том, что не нуждаются в пенсии, поэтому государству следует обратить внимание на данную категорию молодежи, так как респонденты данной категории могут, возможно, негативно повлиять на общество. Также, к данной категории финансовое и экономическое просвещение тоже имело бы место быть.

Таким образом выяснилось, что одной из важных проблем на тему пенсионной системы РФ является невысокая пенсионная грамотность молодежи и низкий уровень информированности о пенсионных нововведениях [6], а также выявились определенные стратегии поведения молодежи на тему пенсионного возраста: «пенсионный патернализм», самостоятельная пенсионная активность и «пенсионные пессимисты». Среди студентов есть те, которые не строят явных планов на свое будущее, и так далеко они еще не думали, так и такая группа студентов, которые строят планы на пенсионное будущее. Пенсионные стратегии не только представляют собой часть жизненной стратегии человека и влияют на качество его жизни, но и оказывают существенное влияние на качественную работу самой пенсионной системы, поэтому данный вопрос целесообразно было изучить как для исследования формирования определенных стратегий молодежи, так и для выявления рекомендаций по работе государства с выявленными стратегиями.

Список литературы:

1. Вершинин С.Е. Власова О.И. Представления молодых россиян о своем пенсионном будущем // Вестник Челябинского государственного университета. 2015. №6 (381). Философия. Социология. Культурология. Вып. 38. С. 124-130.
2. Федеральная служба государственной статистики. <https://www.gks.ru/>
3. ФОМ. <https://fom.ru/Ekonomika/14057>
4. Шуварина М. О пенсионной реформе. Ученые записки Тамбовского отделения РoCMY. Социология. 2018 // <https://cyberleninka.ru/article/n/o-pensionnoy-reforme-2018>
5. Юшкова С. А., Дорошенко М.В. Стратегии пенсионного поведения в условиях реформирования пенсионной системы // Власть. 2019. № 1. С. 41-46.
6. Аликперова Н.В. Финансовые стратегии россиян: риски и барьеры // Народонаселение. № 2. 2019. С. 120-132.

*Пациорковский В.В.
главный научный сотрудник
лаборатории социального и экономического поведения
ИСЭПН ФНИСЦ РАН,
д.э.н., профессор, г. Москва*

Монетарные власти перед лицом решения трудных задач

В последние годы исполнительная власть нашей страны (в первую очередь ее монетарная ветвь) ищут выход из тупика, в котором оказалась экономика. Профицитный бюджет сочетается в ней с устойчивой тенденцией замедления экономического роста, падением инвестиций и реальных доходов населения, которое ведет к сжатию платежеспособного спроса и росту потребительского кредитования. Возникающие при этом проблемы монетарные власти стремятся решить на путях развязки нескольких промежуточных задач. Среди них следует отметить:

Первая задача – формирование сбалансированного бюджета. Эта задача была с большим запасом решена в 2014 г. путем практически 100% девальвации национальной валюты⁷⁵, последующего введения бюджетного правила⁷⁶ и повышения ставки налога на добавленную стоимость (НДС) с 1

⁷⁵ Пациорковский В.В. Основные препятствия роста доходов населения. /Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. М.: ООО «Фабрика офсетной печати», 2018. С. 78-80.

⁷⁶ Бюджетное правило. /Википедия. [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Бюджетное_правило (дата обращения 06.11.2019)

января 2019 г.⁷⁷ Безусловно, бюджетный профицит был и остается важнейшей целью деятельности монетарных властей. Его достижение обеспечивает финансовую устойчивость государственных доходов и расходов, персональное сохранение собственных позиций лицами, ответственными за его формирование, равно как и благосклонно-поощрительное отношение к ним руководства страны.

В этом плане монетарные власти зашли так далеко, что сама перспектива укрепления рубля рассматривается ими как огромные риски. «Риски укрепления реального курса рубля могут быть в любом случае. Это может привести, условно говоря, к структурному укреплению курса рубля и потом стабилизации его на новом уровне»⁷⁸, считает глава ЦБ России. И хотя монетарные власти отрицают наличие каких-либо оснований обвинять Россию в манипулировании валютным курсом, такие подозрения трудно снять, наблюдая движение курса рубля. «У нас плавающий курс. Мы не проводим интервенций, которые направлены на поддержание определенного курса рубля. Нет совершенно никаких оснований обвинять нас в манипулировании валютным курсом»⁷⁹. Вместе с тем, провозглашаемый ЦБ отказ от поддержания определенного курса отечественной валюты не мешает из года в год реализоваться тенденции на снижение и без того низкой покупательной способности рубля. На микроуровне (в копейках) курс плавает в обе стороны, но, как правило, очень быстро и уже в рублях отскакивает в сторону понижения. Вот и сейчас, многие эксперты и рядовые граждане ждут, что, начавшись с обменного курса в 70 рублей за доллар, уходящий год можно будет считать удачным, если он завершится на том же курсовом уровне обмена валют.

⁷⁷ Ставки НДС в 2019 году – таблица. /Современный предприниматель. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://spmag.ru/articles/stavki-nds-v-2019-godu-tablica> (дата обращения 09.11.2019)

⁷⁸ ПРЯМАЯ РЕЧЬ-Интервью главы ЦБР Эльвиры Набиуллиной о цикле снижения ставки, тратах ФНБ, рисках пузырей. /Рейтер. 3.07.2019. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://ru.reuters.com/article/businessNews/idRUKCNITY0MK-ORUBS> (дата обращения 05.11.2019)

⁷⁹ Набиуллина назвала бесосновательными обвинения России в манипулировании валютным курсом. /ТАСС. 23.05.2019. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/6461060> (дата обращения 10.11.2019)

Вторая задача – обуздание инфляции. Уже ряд лет глава ЦБ утверждает, что низкая инфляция является условием развития экономики. «Низкая инфляция – залог развития долгосрочных инвестиций и роста благосостояния граждан, инструментарий нашей денежно-кредитной политики – работает так, как и планировалось, справляется с вызовами и позволяет сохранять стабильные условия для развития экономики»⁸⁰, – считает Э. Набиуллина. Монетарные власти очень много времени и сил уделяют подавлению инфляции. Можно подумать она представляет собой результат деятельности органов государственного управления, а не состояния самой экономики. С учетом сказанного вполне корректно предположить, что, достигнув волевым путем крайне низких целевых показателей инфляции, мы не только не создаем стабильные условия, а напротив, исключаем саму возможность развития экономики. При таком понимании происходящих событий публичные советы главы ЦБ простым людям больше следить за показателями инфляции, чем за курсом доллара, представляются весьма странными. «Есть привычка смотреть за курсом и свои сбережения мерить иногда в валюте. Но, мне кажется, происходит постепенная адаптация сознания у многих граждан. И вскоре про доллар население должно полностью забыть. Поэтому показатель инфляции, на мой взгляд, имеет гораздо большее значение и большую важность в жизни каждого человека»⁸¹.

Между тем не только простые люди, но и предприниматели совершенно по-другому оценивают стабильность отечественной валюты. «В ЦБ и Госдуме называют российский рубль «стабильным» или «устойчивым». А иностранные предприниматели одним из главных неудобств работы в России называют нестабильность, то есть волатильность рубля. Около 78% опрошенных представителей европейского бизнеса указывают, что нестабильность рубля отрицательно влияет на деятельность их компаний. Среди препятствий к

⁸⁰ Сергеев М. Эльвира Набиуллина не смогла ответить на главный вопрос / Независимая газета. 30.05.2019. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2019-05-30/4_7587_nabiullina.html (дата обращения 09.11.2019)

⁸¹ Доллар по 75 обещает Набиуллина. / Deita.ru. 6.04.2019. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://deita.ru/ru/news/dollar-po-75-obeshaet-nabiullina> (дата обращения 07.11.2019)

ведению бизнеса предприниматели вообще не вспоминают про инфляцию, но явно указывают на скачущий курс рубля»⁸². С этим утверждением трудно не согласиться, если учесть, что по разным оценкам в середине текущего (2019 г.) года стоимость российского рубля была на 64,5% ниже справедливого курса⁸³. Крайне заниженная оценка рубля постоянно сдерживает экономическую активность как населения, так и производителей товаров и услуг.

Третья задача – дедолларизация российской экономики. Эта задача, как и две предыдущие, постоянно находится в поле зрения монетарных властей. «Согласно данным Банка России, доля американской валюты в международных (золотовалютных) резервах Российской Федерации была снижена в прошлом году в два раза – с 45,8% до 22,7% – и достигла минимального значения за все годы»⁸⁴. Среди трех рассмотренных нами задач меры по дедолларизации экономики возможно самые бесспорные. Особенно с учетом конкурентного противостояния с долларовыми властями и их партнерами. Вместе с тем трудно не заметить, что за пределами золотовалютных резервов ЦБ они и наименее успешны. Вряд ли можно достигнуть больших успехов в этом деле, постоянно снижая покупательную способность рубля. Поэтому призывы к населению и бизнесу забыть о долларе скорее делаются от бессилия в достижении больших успехов в указанном направлении, чем от надежды на действительно радикальное решение рассматриваемой задачи. Бизнес, включая банки, как и население, продолжают свой бег в иностранную валюту. «Величина наличной валютной массы приближается к объёмам иностранной валюты, размещённой гражданами на банковских депозитах. Если сложить эти две величины, то в сумме получится не менее 180 млрд долларов»⁸⁵.

⁸² Сергеев М. Эльвира Набиуллина не смогла ответить на главный вопрос. /Независимая газета. 30.05.2019. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2019-05-30/4_7587_nabiullina.html (дата обращения 03.11.2019)

⁸³ Рубль признали самой недооцененной валютой по «индексу бигмака». /Известия. 14.07.2019. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://iz.ru/899076/2019-07-14/rubl-priznali-samoi-nedootcenennoi-valiutoi> (дата обращения 08.11.2019)

⁸⁴ Катасонов В. Население России портит отчёты Центробанка о дедолларизации экономики. /Царьград ТВ. 3.08.2019. [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://tsargrad.tv/articles/naselenie-rossii-portit-otchety-centrobanka-o-de-dollarizacii-jekonomiki_210899 (дата обращения 04.11.2019)

⁸⁵ Там же.

Решение монетарными властями рассмотренных выше задач позволило формировать профицитный бюджет и Фонд национального благосостояния (ФНБ), которые открыли возможность выделения огромных средств на национальные проекты⁸⁶. Экономический рост и составляет одно из трех основных направлений развития, заложенных в национальные проекты. При этом считается, что национальные проекты в среднесрочной перспективе (до 2024 г.) обеспечат требуемый ежегодный экономический рост ВВП в 4% и выше. Такие допущения верны при условии, что сковывающие нашу экономику ограничения обусловлены традиционно действующими внутренними (диспропорции, демография и др.) и внешними факторами (падение цен на нефть, санкции и т.п.).

Другое дело, если предположить, что в ограничениях на ускорение нашей экономики присутствуют факторы, привнесенные проводимой монетарной политикой. В этом случае уместна следующая гипотеза: «Тенденция укрепления курса рубля, инфляция в 8-10% годовых и устойчивый восстановительный рост доходов населения до уровня 2014 г. представляют собой необходимые условия ускорения экономического роста». Только при реализации этих шагов весь набор других мер и механизмов, в том числе и национальные проекты, может дать максимальный эффект экономического развития. Понятно, что сформулированные предложения не могут быть приняты в расчет действующими монетарными властями. Одновременно это означает, что реализацию важных и нужных для социально-экономического развития страны национальных проектов вряд ли правильно увязывать с повышением темпов экономического роста. Сходные соображения⁸⁷, сформулированы и рядом исследовательских отечественных и зарубежных экономических центров.

⁸⁶ Национальные проекты: целевые показатели и основные результаты. /Government. ru. 7.02.2019. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/p7nn2CS0pVhvQ98OOwAt2dzCIAietQih.pdf> (дата обращения 02.11.2019)

⁸⁷ Экономисты не нашли в нацпроектах причин для роста ВВП. /Экономика. 31.10.2019. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/31/10/2019/5db99ac09a79476c45c403df?from=center> (дата обращения 09.11.2019)

*Подмарькова В.А.,
студентка 4 курса бакалавриата
Факультета социологии и политологии
Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва
Научный руководитель: Аликперова Н.В.
доцент Департамента социологии, истории и философии
Финансового университета при Правительстве РФ,
ведущий научный сотрудник
Лаборатории исследования поведенческой экономики
ИСЭПН ФНИСЦ РАН, к.э.н., г. Москва*

Детерминанты доверия и отношения россиян к банкам как к финансовым учреждениям

Российская банковская система опережает многие страны, занимая лидирующие позиции по качеству и широте предоставления услуг. При этом сама деятельность отделений российских банков в целом оставляет желать лучшего. Успешная работа банков всецело зависит от доверия физических и юридических лиц, являющихся клиентами этих банков. Индекс значения доверия банкам как заведениям зависит от различных субъективных и объективных факторов. Объективными считаются официально опубликованные данные об объеме активов банка и наличие государственного участия. Субъективными факторами выступают мнения друзей, родственников, знакомых, личный опыт, а также опубликованные в СМИ ситуации, подрывающие доверие к определенному банку. Кроме того, демографические показатели, такие как пол, возраст, уровень образования, доступность сети Интернет, а также доверие к финансовым институтам зависит от степени вовлеченности в пользование финансовыми услугами.

По данным ЦБ значение индекса доверия россиян к банкам снизилось до показателя середины 2016 г.⁸⁸. Только 35% граждан могут доверить свои сбережения кредитным организациям, в то время как подавляющее большинство предпочитает хранить деньги в наличной форме. Громкие санкции и слухи о принудительной конвертации валютных вкладов в банках, попавших под санкции, стали причиной такого финансового поведения россиян и снижения доверия к банкам в целом.

⁸⁸[Электронный ресурс] <https://finance.rambler.ru/money/41664697-doverie-k-bankam-upalo-do-trehletnego-minimuma/?updated> (Дата обращения 3 декабря 2019 года)

По мнению начальника отдела валидации агентства «Эксперт РА» С. Волкова гражданам действительно есть чего опасаться: с одной стороны, из банковского сектора быстрыми темпами — около 10% в год уходят недобросовестные игроки. За прошлый год Центральный Банк РФ отозвал 77 банковских лицензий, а за истекший период этого года - 34, и около 500 кредитных организаций ушли с рынка за последние пять лет⁸⁹.

С другой стороны, постоянно ужесточается банковское регулирование, сложной остаётся ситуация в экономике России, что приводит к постоянному «пополнению рядов» банков, которые оказываются в зоне риска. В настоящее время банки проводят всё меньше сомнительных операций, но поскольку «порог подозрительности» для банков постоянно поднимается, темп отзыва лицензий не снижается. Так, объём сомнительных транзитных операций банков упал в 2018 году в 1,9 раза — до 1,3 трлн руб., а масштаб нелегального обналичивания денег уменьшился вдвое — с 326 млрд руб. в 2017-м до 177 млрд по итогам 2018 г.⁹⁰.

Ответы респондентов сильно варьируются в зависимости от обстоятельств и региона, в котором он проживает. Так, в декабре 2017 года аналитический центр НАФИ провел исследование, направленное на оценку отношения и доверия к российским банкам как к учреждениям с учетом различных демографических индикаторов.

Общее распределение ответов, характеризующих отношение к российским банкам, показывает, что большинство относятся к ним положительно (более 70%) (Рис.1).

⁸⁹Бору [Электронный ресурс] <https://ria.ru/20191113/1560868925.html> (Дата обращения 2 декабря 2019 года)

⁹⁰[Электронный ресурс] https://finance.rambler.ru/money/41664697/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (Дата обращения 2 декабря 2019 года)

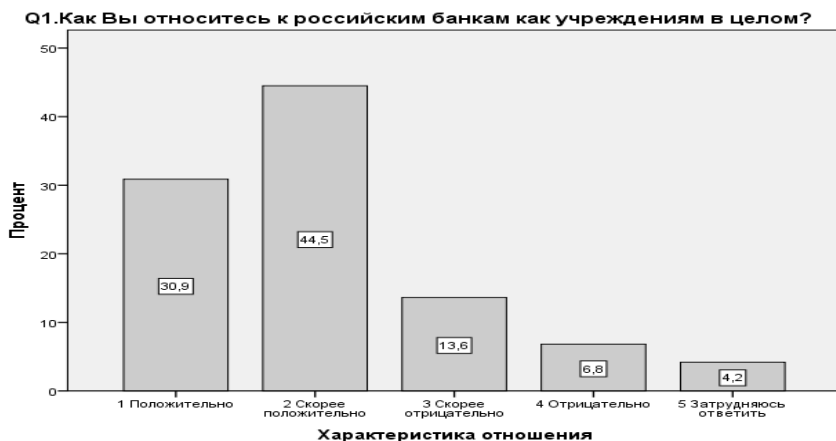


Рис. 1. Отношение к банкам как к учреждениям в целом.

Более того, стоит отметить, что больше половины респондентов (62,7%) доверяют банкам, но лишь 8,8% из них выбрали вариант ответа «Точно можно», что говорит о том, что доля сомнения у остальных 53,9% доля сомнения о доверии банкам все-таки присутствует (рис.2).

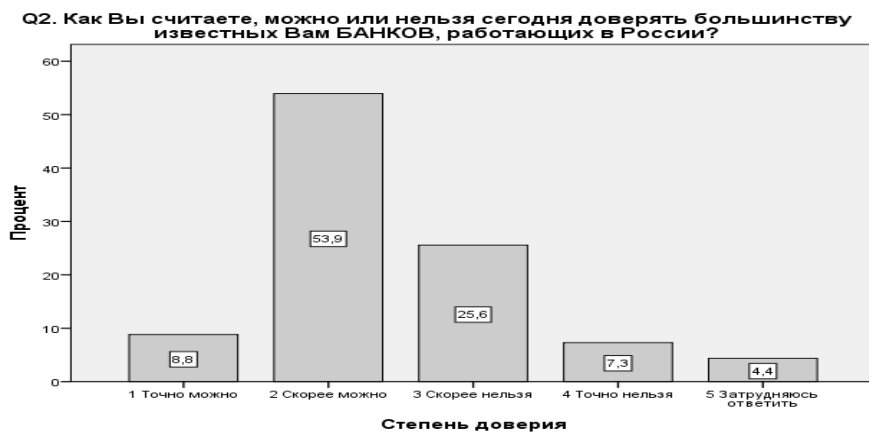


Рис.2. Степень доверия российским банкам

Данные показатели доверия можно объяснить тем, что почти треть респондентов (28,6%) не разбираются в банковских услугах, а больше половины (51,2%) ответили «скорее хорошо», что может сказать о ясности предоставляемых банком услуг в целом. (рис.3).

Q3. Насколько хорошо или плохо Вы понимаете, чем занимаются и какие услуги предоставляют банки?

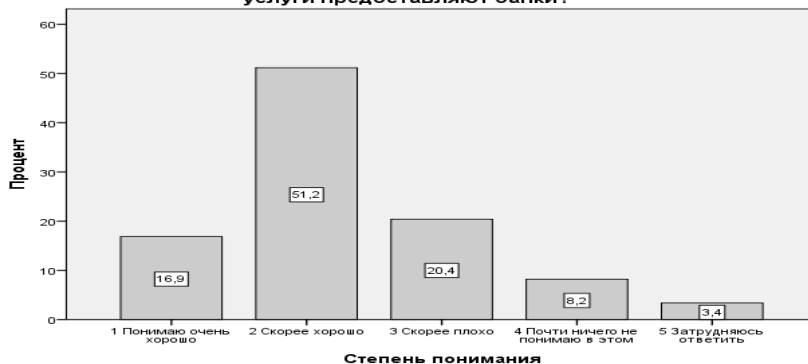


Рис. 3. Понимание банковских услуг

При этом, представители молодежи (до 35 лет) относятся к российским банкам как учреждениям в целом лучше, чем старшее поколение. Ухудшение отношения может быть связано с усложнением банковской системы и участвовавших случаях недобросовестной работы ряда банков, частых звонков о предложении услуг. Стоит отметить, что опрошенные в возрастной группе старше 60 лет относительно чаще встречаются лица, заявившие о своем отрицательном отношении к банкам 11,4% против 6,8% в среднем по выборке (табл.1).

Таблица 1

Возрастные особенности отношения к банкам

	Как Вы относитесь к российским банкам как учреждениям в целом? %					Итого
	1 Положительно	2 Скорее положительно	3 Скорее отрицательно	4 Отрицательно	5 Затрудняюсь ответить	
1 18-24	35,8	45,7	8,0	4,3	6,2	100,0
2 25-35	32,7	47,7	9,6	5,8	4,1	100,0
3 36-45	30,1	43,8	16,4	7,0	2,7	100,0
4 46-60	31,8	44,0	14,1	6,1	3,9	100,0
5 61 и старше	23,3	40,3	19,5	11,4	5,5	100,0
Итого	30,9	44,5	13,6	6,8	4,2	100,0

Процентное количество опрошенных в ответах о своем отношении к российским банкам «скорее положительно» превалирует среди остальных, причем респонденты с незаконченным высшим образованием более всех

остальных групп опрошенных относятся к российским банкам положительно, а с неполным высшим образованием и ниже большинство респондентов отнесли свое отношение к банкам к отрицательному (табл.2).

Таблица 2

Связь уровня образования и отношения к российским банкам

Образование	Как Вы относитесь к российским банкам как учреждениям в целом? %					Итого
	1 Положительно	2 Скорее положительно	3 Скорее отрицательно	4 Отрицательно	5 Затрудняюсь ответить	
1 Неполное среднее образование или ниже	29,8	25,5	14,9	19,1	10,6	100,0
2 Среднее образование (школа или ПТУ)	32,1	41,3	14,1	6,1	6,4	100,0
3 Среднее специальное образование (техникум)	30,2	44,2	15,2	7,4	2,9	100,0
4 Незаконченное высшее (с 3-го курса ВУЗа)	28,3	67,4	2,2	2,2	0,0	100,0
5 Высшее образование	31,5	47,6	11,3	5,4	4,3	100,0
Итого	30,9	44,5	13,6	6,8	4,2	100,0

По всей стране в целом большинство опрошенных дали оценку своему отношению к банкам как «скорее положительно» (44,5%), при этом российским банкам в следующих федеральных округах стоит уделить больше внимания своей работе, так как оценки респондентов показали отрицательное отношение к банкам как к учреждениям: в Уральском ФО. (27,3%), в Сибирском ФО. (27%), в Центральном (24,2%) и в Северо-Кавказском ФО (19,8%). (табл. 3).

Таблица 3

Отношение к российским банкам как к учреждениям в целом по федеральным округам

Федеральные округа	Q1. Как Вы относитесь к российским банкам как учреждениям в целом? %					Итого
	1 Положительно	2 Скорее положительно	3 Скорее отрицательно	4 Отрицательно	5 Затрудняюсь ответить	
Дальневосточный федеральный округ	45,0	40,0	6,7	5,0	3,3	100,0

Приволжский федеральный округ	35,5	43,9	9,6	7,2	3,9	100,0
Северо-Западный федеральный округ	34,5	48,0	6,1	4,1	7,4	100,0
Северо-Кавказский федеральный округ	39,5	33,7	15,1	4,7	7,0	100,0
Сибирский федеральный округ	24,2	43,6	15,2	11,8	5,2	100,0
Уральский федеральный округ	31,5	35,0	18,2	9,1	6,3	100,0
Центральный федеральный округ	26,2	47,7	21,0	3,2	1,8	100,0
Южный федеральный округ	29,1	50,3	5,1	11,4	4,0	100,0
Итого	30,9	44,5	13,6	6,8	4,2	100,0

Таким образом, на благоприятное отношение к банкам влияет в большей степени факт наличия высшего образования и регион. Банкам стоит уделить больше внимания на способы информирования о своих услугах для отдаленных регионов страны, а также разрабатывать механизмы ознакомления с банковскими услугами для всех групп населения в рамках повышения финансовой грамотности.

Несмотря на сомнения населения по отношению к кредитным организациям [1], мы можем наблюдать положительную динамику (табл. 4) доверия (НАФИ, 2019).

Таблица 4

Динамика уровня доверия населения финансовым учреждениям

	Ноябрь 2015	Июль 2016	Июль 2017	Ноябрь 2018
Уровень доверия банкам	59	67	60	65
Уровень доверия страховым компаниям	34	40	35	36
Уровень доверия инвестиционным компаниям	16	18	17	15
Уровень доверия микрофинансовым организациям	11	8	5	6
Уровень доверия негосударственным пенсионным фондам	22	24	15	15

В отношении стабильности банковской системы россияне сохраняют умеренный оптимизм: 41% россиян полагают, что российская банковская

система будет стабильна и банкротиться будут только отдельные мелкие и средние банки. Почти каждый третий (29%) считает, что возможно банкротство одного-двух крупных банков. 14% россиян настроены более пессимистично и ожидают банкротства ведущих банков⁹¹.

В повышении индекса доверия финансовым организациям заинтересованы и государство, и сами организации, и население страны. Действия по повышению уровня доверия могут быть разложены на 3 уровня, соответственно [2]. Решение существующих экономических проблем в стране приводит к улучшению материального положения граждан, а, следовательно, увеличению доверия и к государству, и к финансовым организациям, и к бизнесу [3]. Кроме того, внедрение новых технологий в финансовую и экономическую деятельность предпринимателей также способствует улучшению отношения к финансовым организациям. Например, развитие краудфандинга или reward-краудфандинга (финансирование нефинансовым вознаграждением) происходит в течение 7,5 лет в России и сбор крупнейшей российской краудфандинговой платформы составил 1,15 млрд руб., что подтверждает повышение уровня доверия финансовыми организациями за счет внедрения новых технологий⁹².

Поддержка международного сотрудничества также способствует повышению доверия к финансовым организациям и бизнесу в целом, что является в свою очередь фактором повышения экономического роста страны. Более того, международное сотрудничество имеет ряд положительных аспектов: обмен культурными ценностями, развитие международных экономических отношений, расширение ассортимента товаров и услуг, обмен опытом и т.д.

Список литературы:

1. Исследование НАФИ [Электронный ресурс] <https://nafi.ru/analytics/doverie-rossiyan-k-bankam-rastet/>
2. Аликперова Н.В., Ярашева А.В. Доверие населения - фундамент

⁹¹ [Электронный ресурс] <https://nafi.ru/analytics/doverie-rossiyan-k-bankam-rastet/> (Дата обращения 06.12.2019)

⁹²[Электронный ресурс] URL: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10912898> (Дата обращения 19.12.2019)

стабильности функционирования финансовых институтов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 8 (80). С. 1.

3. Аликперова Н.В. Фактор доверия населения к финансовым институтам // В сборнике: Антикризисные задачи развития общественных наук на современном этапе Сборник научных статей по итогам Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией И.Е. Бельских. 2015. С. 4-6.
Ярашева А.В. Экономические ожидания населения и сберегательные стратегии россиян // Экономика и управление. 2017. № 11 (145). С. 67-74.

Попова Р.И.
старший научный сотрудник
лабораторией проблем
распределительных отношений ИСЭПН ФНИСЦ РАН
г. Москва
Токсанбаева М.С.
зав. лабораторией проблем
распределительных отношений ИСЭПН ФНИСЦ РАН
д.э.н., доцент, г. Москва

Удовлетворенность размером заработной платы в сфере малого бизнеса

Удовлетворенность размером заработка является индикатором, по которому традиционно судят о его приемлемости для работника. С помощью данного индикатора можно косвенным образом изучать действие не только воспроизводственной, но и стимулирующей функции заработной платы, так как реализация первой функции (достаточность трудового дохода для воспроизводства трудового потенциала) способствует также стимулированию труда [1]. Использование названного индикатора в особенности актуально для случаев, когда информация о размерах заработка оказывается либо мало доступной, либо неполной, либо содержит значительные искажения. В частности, это относится к сфере малого бизнеса, анализ количественных характеристик оплаты труда, в котором затруднен из-за проблем статистики.

Изучение удовлетворенности размером заработка в этой сфере проводилось на основе информации выборочного анкетного опроса работников московского малого бизнеса, проведенного в 2015 г. при участии одного из авторов (характеристики выборки опроса содержатся в [2]). В данной статье использовались материалы о респондентах, работающих по найму (именно они

являются получателями заработной платы) в разрезе профессиональных групп, так как эти группы ранжируются по уровню квалификации занятых, а значит, и по размеру оплаты труда.

Следует сказать, что общая удовлетворенность всех респондентов опроса величиной заработка не на много уступает удовлетворенности работников в целом по Москве (судя по данным Комплексного наблюдения условий жизни населения, проведенного Росстатом в 2016 г., в том числе по субъектам Российской Федерации). Это говорит о том, что занятость в малом бизнесе предоставляет возможности для получения приемлемых трудовых доходов, во многом сходные с крупными и средними предприятиями. Но удовлетворенность этими доходами, разумеется, варьируется в зависимости от уровня квалификации работающих.

На рис. 1 представлена информация о доле респондентов разных профессиональных групп, удовлетворенных размером заработка (по совокупности оценок «вполне удовлетворен» и «скорее удовлетворен»).



Рис. 1. Респонденты разных профессиональных групп, удовлетворенные размером заработка, %

Источник: расчеты авторов по материалам выборочного опроса работников малого бизнеса в Москве в 2015 г.

В профессиональных группах наемных работников уровень удовлетворенности размером заработка в основном координируется с уровнем их квалификации: чем она выше, тем больше доля тех, кого величина заработка устраивает. Однако есть и некоторые отклонения. Во-первых, этот уровень в

группах руководителей и специалистов почти совпадает, хотя, как правило, руководители зарабатывают больше (прежде всего, благодаря выполнению менеджерских функций), тем более что к специалистам отнесены кадры не только высшей, но и средней квалификации. Во-вторых, служащие (персонал, занятый документооборотом, и работники сферы обслуживания) более удовлетворены размером заработка, чем квалифицированные рабочие, хотя первые обычно обладают меньшей квалификацией, чем вторые.

К числу причин данных феноменов следует отнести различия по длительности рабочего дня/недели. По нашим исследованиям, во временном аспекте у наемных работников в малом бизнесе шире распространена неполная занятость и сверхзанятость (на нормативном режиме трудятся только чуть больше половины всех респондентов против более 80% в среднем по РФ). И на удовлетворенность размером заработка эти режимы рабочего времени оказывают заметное влияние: чем сильнее они отклоняются от нормативных, тем в основном выше недовольство оплатой труда [3].

Так, если среди руководителей доля занятых на нормативном режиме составляет 41,8%, то у специалистов – свыше 60%. При этом сверхзанятой оказалась почти половина руководителей, а у специалистов – чуть больше четверти. Такого же рода различия выявлены у служащих и у квалифицированных рабочих при близком уровне нормативной занятости (соответственно 56,2% и 57,4%). Но при этом у служащих более чем втрое выше доля занятых на неполном режиме и в полтора раза меньше доля сверхзанятых.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что индикатор удовлетворенности размером заработка чувствителен к реализации как воспроизводственной, так и стимулирующей функции заработной платы. Если неполная занятость вызывает недовольство, прежде всего, ее величиной из-за скромной покупательной способности (особенно у неквалифицированных рабочих, 41% которых трудится неполный рабочий день/неделю), то сверхзанятость – несправедливостью заработка из-за недостаточного

соответствия трудовому вкладу (особенно у руководителей и квалифицированных рабочих).

Подрыв и воспроизводственной, и стимулирующей функции заработной платы во многом связан с нарушением социальной функции, которая призвана обеспечивать социальную защищенность работников в области оплаты труда. Примером этого нарушения является оплата сверхнормативной занятости. Среди респондентов, которые трудятся сверхурочно (таковых около трех четвертей), в полтора раза больше тех, кому переработка оплачивается по обычным, а не повышенным расценкам, которые положены по трудовому законодательству. В наибольшей степени это относится к работникам, занятым по найму в незарегистрированном малом предпринимательстве (в нем свыше 80% сверхурочников не получают повышенную оплату).

Вместе с тем, на уровень удовлетворенности размером заработка воздействуют также факторы социально-демографического порядка. Это в основном проявилось по группам служащих и квалифицированных рабочих. В числе тех из них, кто занят на нормативном режиме, различия в довольстве оплатой труда гораздо существеннее, чем в среднем по этим группам. У служащих данный индикатор составил 52,9%, а у квалифицированных рабочих – только 22,9%. При этом в составе служащих преобладают женщины, которые, как правило, являются вторыми работниками семьи, а среди квалифицированных рабочих абсолютное большинство приходится на мужчин, представленных преимущественно первыми работниками семьи.

Влияние гендерного фактора на удовлетворенность размером заработка отчасти может быть подтверждено субъективными характеристиками благосостояния, которые у служащих и квалифицированных рабочих практически совпадают [4], хотя служащие, как отмечалось, относятся к группе меньшей квалификации. Но благосостояние их женской подгруппы сильнее зависит от зарплаток первых работников семьи. С этим же связан более высокий уровень удовлетворенности размером заработка у служащих с неполной занятостью (но не меньше 20 час. в неделю). По нашим

исследованиям, такой режим предпочтителен для многих женщин – вторых работников семьи, имеющих несовершеннолетних детей [5].

Однако значение гендерного фактора не следует преувеличивать. Важно принимать во внимание и то, что в малом бизнесе ввиду нераспространенности массового производства, в отличие от крупных и средних предприятий, обычно трудятся квалифицированные рабочие не самой высокой квалификации (в пределах 3-4 разряда по 6-разрядной тарифной сетке), что не может не сказываться на размерах заработка. Кроме того, служащие в столичном малом бизнесе в большей мере, чем рабочие, заняты в сравнительно высокодоходных его сегментах, к которым относятся деловые и профессиональные услуги (юридические, информационные, консалтинговые, рекламные и пр.).

Таким образом, удовлетворенность работников малого бизнеса размером заработка, как, впрочем, и в других сферах деятельности, выступает многофакторным явлением, зависящим не только от его размера. На уровень данного индикатора в значительной степени воздействуют также справедливость оплаты труда (соответствие трудовому вкладу), социальная защищенность и гендерные различия работников.

Список литературы:

1. Токсанбаева М.С. Функции заработной платы в контексте ее повышения // Управление экономическими системами (электронный научный журнал). 2018. № 9. URL: <http://www.uecs.ru/economika-truda/item/5079-2018-09-06-06-57-52>
2. Социально-экономическая защищенность населения столицы, занятого в малом бизнесе. – М.: ООО «ИЗДАТ-Черноземье», 2015. 265 с.
3. Попова Р.И., Токсанбаева М.С. Нестандартные формы занятости в малом бизнесе // Народонаселение. 2018. № 3. С. 68-83.
4. Токсанбаева М.С., Коленникова О.А. Благополучие работников малого бизнеса по профессиональным группам // Сбережение населения России, здоровье, уровень и качество жизни. М.: ИП Вишняков А.В., 2018. 246 с.
5. Дискриминация в сфере труда по гендерному признаку. М.: ОАО «Первая образцовая типография», 2013. 240 с.

*Проскура М.А.
магистрант МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва
Научный руководитель: Аликперова Н.В.
доцент Департамента социологии, истории и философии
Финансового университета при Правительстве РФ,
ведущий научный сотрудник
Лаборатории исследования поведенческой экономики
ИСЭПН ФНИСЦ РАН
к.э.н., г. Москва*

Страховое поведение молодежи: страховая грамотность и активность студентов города Москвы

Наверное, нет человека, который не испытывал бы потребность в личной безопасности. Еще в середине XX века известный основатель гуманистической психологии Абрахам Маслоу обратил внимание на важность удовлетворения этой фундаментальной потребности. Ведь любая угроза может нанести ущерб имуществу индивида и, что не мало важно, ему самому.

При возникновении необходимости позаботиться о своей личной и имущественной безопасности для обеспечения нормальной жизнедеятельности начинает развиваться сфера страхования, которая появилась вне институционально около двадцати столетий назад. Однако законодателями и оформителями страховой культуры считают англичан после событий Великого лондонского пожара, во время которого сгорело около две трети района Сити города Лондона. Уже год спустя англичане создали «Первое противопожарное общество по страхованию от огня».

На сегодняшний день рынок страхования в целом демонстрирует активную положительную динамику: за рубежом страховая индустрия развита на высоком уровне, однако в России население пока еще пассивно в формировании страховых практик, небольшая доля граждан осознает необходимость и имеет возможность инвестировать в страховые продукты.

Эксперты в области страхового рынка все чаще придерживаются мнения, что у россиян не развита страховая культура [1]. Человек скорее обратится в страховую компанию, потому что обязан это делать. Например, когда за отсутствие полиса ОСАГО нарушитель должен заплатить штраф, когда без страховки путешественника невозможно получить визу для поездки за границу.

Люди привыкли, что им навязывают покупку полиса, поэтому они перестают воспринимать страхование как подлинно финансовую защиту [2]. Если говорить о страховании имущества, на данный момент в России, по разным оценкам экспертов, застраховано всего около 10% всей недвижимости (для сравнения: в Англии на 2017 год всего пятая часть домохозяйств страны не была застрахована, и это уже было поводом для беспокойства) [3].

Стоит отметить, что страховое поведение молодежи, в частности, студентов - весьма противоречивое явление. С одной стороны, молодежь студенческих лет в начале самостоятельного пути формирует свое собственное отношение к страхованию с учетом опыта семьи и традиций. Однако, с другой стороны, молодежь на рынке страхования сталкивается с множеством барьеров, которые мешают формированию их адекватного отношения в целом к страхованию, страховым компаниям, страховым продуктам.

К более распространенным барьерам можно отнести:

1) Административные:

- Оплата полисов страхования онлайн – согласно законодательству, купить полисы онлайн можно не по всем видам страхования.
- Политика страховых компаний, которая, например, выражается в повышенных коэффициентах «возраст - стаж вождения» на полисы ОСАГО, которые влияют на стоимость страхового полиса в сторону его удорожания.
- Перенос ответственности за страховой случай на пострадавшую сторону, в результате чего формируется отстраненность от страхования у россиян в целом.

1) Экономические:

- Страховые компании не ориентируются на молодых водителей, т.к. считают их убыточным сегментом ввиду склонности к резкому вождению.

2) Социально-культурные:

- Низкая финансовая грамотность и культура молодежи в целом, которая выражается в незнании сути основных видов страхования, его механизмов и методов урегулирования страхового случая. В том числе это

отсутствие желания или возможности разбираться в нюансах страхования по видам.

- Недоверие к страхованию в целом после развала Советского Союза, во времена кризиса Госстраха и финансовой системы страны.

3) Технологические:

- Стремительное развитие финансовых технологий – отставание обще социальной культуры от тенденций цифровизации.

Таким образом, можно подчеркнуть необходимость изучения страхового поведения, особенно процесса формирования страховых моделей молодежи. В связи с выявленным противоречием проведено исследование на предмет изучения факторов, влияющих на формирование страховой активности студенческой молодежи.

Цель исследования – выявить закономерности формирования моделей страхового поведения студентов столицы. Объектом исследования являются модели страхового поведения московских студентов. Предмет исследования: факторы, влияющие на формирование моделей страхового поведения студентов Москвы. В исследовании использовались два метода: массовый опрос и экспертное интервью. В экспертном интервью приняли участие 9 экспертов в области страхового рынка, а также преподаватели экономических и социологических дисциплин (результаты экспертного опроса подкрепляют данные массового опроса в ходе аналитической части статьи).

В массовом опросе приняли участие 318 студентов Москвы, среди которых 18% мужчин, 82% женщин. Данные диспропорции по гендерному признаку описываются тенденцией феминизации гуманитарных направлений.

Что касается брачности студентов, 65% студентов отметили, что находятся не замужем или не женаты на данный момент, 33% студентов - в отношениях. При этом 2% студентов находятся в браке. Вопрос брачности актуален в исследованиях страхового поведения, т. к. согласно опыту страховых компаний, семейные люди гораздо щепетильнее относятся к себе и своему или семейному имуществу, чем неженатые или незамужние молодые

люди.

Материальное благополучие семей многих студентов находится на среднем уровне – вариант «Можем купить крупную бытовую технику, но не новый автомобиль» выбрали 44% студентов. «Можем купить новый автомобиль, но не квартиру» выбирают 20% студентов, «Питаемся хорошо, можем приобрести предметы первой необходимости» - 20%. Самые малочисленные группы – «Можем купить квартиру или новый дом» (9%), «Денег с трудом хватает на питание» (1%), не могут определиться 7% респондентов. В общем, материальное благополучие студентов соответствует закону нормального распределения, при котором самые обеспеченные и самые бедные — это одни из малочисленных групп. При этом источниками доходов самих студентов являются средства родителей (86%), стипендия (60%), подработка в свободное от учебы время (34%), выплаты и социальная поддержка (13%), постоянная работа (9%), бизнес (1%), бюджет своей семьи (0,6%).

Анализ результатов массового опроса студентов согласно теории социального действия М. Вебера

Следует отметить, что под влиянием системы факторов и детерминант формируется определенная модель или модели страхового поведения населения. В целом модель финансового поведения представляет собой сложившийся и устоявшийся ряд ценностей, потребностей, ожиданий и представлений, а также конкретные экономические действия, которые совершает человек. Различные отрасли экономики используют разные подходы к структурированию моделей поведения людей. Однако, основой многих из них является традиционная теория социального действия М. Вебера. Согласно концепции М. Вебера, социальное действие — это «такое действие, которое по предполагаемому действующим лицом или действующими лицами смыслу соотносится с действием других людей и ориентируется на него» [4].

В соответствии с определением, страховое поведение является некоторым действием, имеющим для индивида субъективный смысл, а также

ориентированным на других людей. Тогда это действие представляет собой не простой механический акт, а некий процесс, в ходе которого у индивида сначала формируются установки на поведение, а затем в соответствии с ними совершается само действие – покупка страхового полиса или отказ. Таким образом, на основе теоретической интерпретации и анализа результатов выявлены такие модели, как традиционная, целерациональная и ценностно-рациональная. Покупка страхового полиса как социальное действие не может быть аффективным ввиду сложности и высокой степени осознанности действия. Остальные модели социального действия по концепции социального действия М. Вебера (традиционная, целерациональная, ценностно-рациональная) описаны ниже (табл. 1).

Таблица 1

**Описание теории социального действия М. Вебера
(применительно к страховому поведению)**

Модели	Основные принципы	Смысл страхования
<i>Традиционная модель</i>	Основано на длительной привычке. В таких действиях почти нет целеполагания, нет и размышлений о выборе средств их осуществления	<ul style="list-style-type: none"> • Пустая трата денег; • Семейная традиция
<i>Целерациональная модель</i>	В основе его лежит ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве «условий» или «средств» для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели	<ul style="list-style-type: none"> • Экономически обоснованный способ борьбы с опасностями; • Способ получения психологической уверенности и личной безопасности
<i>Ценностно-рациональная модель</i>	Основано на вере в определенные безусловные ценности, заповеди, представления о добре и долге. Их абсолютизация приводит к тому, что в подобных действиях неизбежно появляется определенный компонент иррациональности	<ul style="list-style-type: none"> • Способ получения психологической уверенности и личной безопасности; • Возможность сделать свою жизнь и жизнь близких более стабильной и защищенной

На основании таблицы можно сделать вывод о распределении студентов Москвы согласно делению М. Вебера на типы социального действия и результатам исследования (рис. 1):

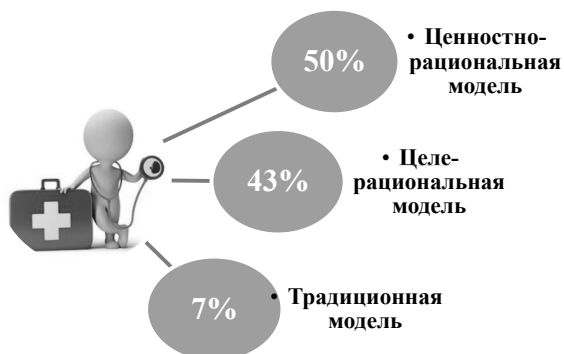


Рис.1. Распределение респондентов по моделям поведения согласно теории М. Вебера

Согласно схеме, половине студентов можно отнести к ценностно-рациональной модели, которая подразумевает опору в суждениях и решениях на систему ценностей и психологическую уверенность в защите. Чуть меньше респондентов (43%) можно назвать приверженцами целерациональной модели, которая характеризуется ожиданиями относительно поведения объектов внешней среды и других лиц, а при помощи этих ожиданий рациональной оценкой и учетом как «условий», так и средств для достижения рациональных целей, в данном случае – экономических. Можно сказать, что традиционалистов меньше всего (7%), они ориентируются на установившиеся традиции, в т. ч. семейные. Таким образом, предположение о том, что семья оказывает значительное влияние на формирование страхового поведения, отклоняется.

Сегментирование студентов по «Включенности в цифровую реальность» и «Склонности к риску»

Данная сегментация является новаторской разработкой и строится на распределении групп респондентов в системе координат. Респонденты сгруппированы по полям: «склонность к риску» и «включенность в цифровую реальность» с помощью таблицы сопряженности (табл. 2).

Таблица 2

Таблица сопряженности признаков «склонность к риску»«включенность в цифровую реальность», %, 318 чел.

Риск	Цифровая реальность					Сумма по строке
	высокий	выше среднего	средний	ниже среднего	низкий	
высокий	1%	1%	6%	1%	0%	9%
выше среднего	2%	4%	26%	3%	0%	35%
средний	0%	3%	8%	5%	0%	16%
ниже среднего	0%	4%	24%	11%	0%	39%
низкий	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Сумма по столбцу	3%	12%	64%	20%	0%	100%

Согласно полученным данным, самым многочисленным сегментом среди выделенных стал «склонность к риску» (выше среднего) – «включенность в цифровую реальность» (средний) – 26% респондентов. За ним следует сегмент «склонность к риску» (ниже среднего) – «включенность в цифровую реальность» (средний) – 24%. И третьим, наиболее многочисленным сегментом, оказался - «склонность к риску» (ниже среднего) – «включенность в цифровую реальность» (ниже среднего) – 11%.

Существует несколько мнений относительно зависимости покупки страховки от склонности к риску: некоторые эксперты говорят, что страховой полис купят скорее менее рисковые люди ввиду неопределенности и неуверенности в будущем. Однако другие говорят, что склонный к риску человек воспользуется страховыми продуктами, потому что он не боится, что его обманут, и в целом желает получить опыт на финансовом рынке.

Для проверки данной гипотезы посчитана корреляция признаков «склонность к риску» - «опыт страхования» с помощью коэффициента корреляции χ^2 Пирсона (SPSS Statistics). Статистика показала, что зависимость между переменными присутствует (уровень значимости = 0,01). Можно сделать вывод о том, что переменные «склонность к риску» - «опыт

страхования» зависимы (прямая зависимость).

Таблица 3

Проверка признаков «Склонность к риску» и «Наличие опыта страхования» с помощью коэффициента χ^2 Пирсона

Корреляции			
		Страховой опыт	Риск
Страховой опыт	Корреляция Пирсона	1	,286**
	Знач. (двухсторонняя)		,000
	N	318	318
Риск	Корреляция Пирсона	,286**	1
	Знач. (двухсторонняя)	,000	
	N	318	318

** . Корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя).

Общая интерпретация результатов массового опроса студентов города Москвы

Страховое поведение характеризуется различными показателями, например, тем, чего больше всего боится или опасается человек. Данный страх может сподвигнуть его застраховать себя или имущество от возможной угрозы. Согласно исследованию, наибольшие страхи у опрошенных студентов вызывают теракты (46%), пожар в дома/квартире (41%), болезни (38%), ДТП (37%). Немного «отстают» такие страхи, как потеря трудоспособности ввиду болезни или травмы (31%), а также уличный бандитизм (27%). Меньше всего студенты боятся квартирных краж (6%), потери имущества из-за стихийных бедствий (6%), травм (5%), залива квартиры (4%).

Весьма внушительным оказалось знание страховых продуктов респондентами, как одного из компонентов финансовой культуры: 98% студентов знают об ОМС (обязательное медицинское страхование), 48% - о ДМС (добровольное медицинское страхование). Студенты также хорошо знакомы и с моторным страхованием: 88% знают о страховании КАСКО, 86% - об ОСАГО. Страхование имущества также на слуху у студентов – 78% отметили данный вариант, страхование выезжающих за рубеж – 61%. Самыми неизвестными для студентов стали такие виды, как страхование от укуса клеща (6%), которое в весенний период становится весьма актуальным, страхование

ответственности третьих лиц (12%) и ветеринарное страхование животных (14%) – совсем новый продукт для российского страхового рынка, который, к сожалению, пока не пользуется популярностью.

Показатели использования страховых продуктов среди студентов и их семей немного хуже, чем показатели знания: 91% студентов пользуется продуктом ОМС, т. к. он считается обязательным в России. 63% студентов утверждают, что в их семье застрахован автомобиль по ОСАГО, что так же является обязательным видом страхования. 47% отмечают, что автомобиль застрахован по программе КАСКО. 48% студентов также сказали про пенсионное страхование (26% - обязательное, 22% - добровольное). 21% студентов говорят, что у семьи застраховано имущество.

Эксперты утверждают, что для формирования потребности в покупке полиса необходимо публиковать качественную информацию о страховании и знакомить потребителей с продуктами. Оказалось, что студенты больше всего доверяют таким источникам, как информация от родственников (43%), знания, полученные в ходе обучения (40%), рекомендации друзей и знакомых (33%), сайты страховых компаний (31%), информационные порталы (30%). Стоит отметить, что большинство студентов чаще пользуются неформальными каналами поиска информации о страховых услугах – 71% получают информацию о страховании через рекомендации от родственников и знакомых.

Знание страховых компаний – один из основных показателей осведомленности о страховом рынке. Студенты отметили, что наиболее узнаваемой компанией является одна из старейших организаций – Росгосстрах (91%). Также студенты отметили такие компании, как Ингосстрах (80%), АльфаСтрахование (74%), Сбербанк Страхование (48%), Ренессанс Страхование (47%), ВТБ Страхование (37%). Наименее узнаваемые среди указанных - ВСК (6%) и МАКС (17%), которые в основном ведут свою деятельность в регионах страны.

При этом студентам важно, какую компанию они выбирают. Они, прежде всего, опираются на следующие характеристики – гарантированность выплат

(72%), является одним из основополагающим показателем эффективности и клиентоориентированности компании, приемлемые цены на услуги (56%), качество сервиса и обслуживание (55%).

В целом, у 34% опрошенных был опыт (личный или семейный) приобретения полиса добровольного страхования (*категория «активные»). При этом 16% респондентов утверждают, что планируют оформить полис добровольного страхования в ближайшем будущем – в течение года (*категория «планирующие»). 50 % студентов не страховались и не планируют это делать (*категория «пассивные»). Данная группа пассивных клиентов объясняет свое нежелание приобретать полис добровольного страхования тем, что не видят смысла в покупке, ведь полис не гарантирует безопасности (51%, из 148 чел.). А также респонденты отмечают, что не знают всех особенностей страхования (37%, из 148 чел.). Те студенты, которые планируют купить полис страхования, говорят, что, имея полис, можно сэкономить существенную сумму денег при наступлении страхового случая (52%, из 170 чел), 39% респондентов говорят об отличной возможности защиты своего финансового положения. 28% отметили, что страховой полис обеспечивает максимально-возможную безопасность объекта страхования.

«Молодежь – это наше будущее. Но вопрос: каких лет? Когда у них возникнет желание, потребность выделять из личного, а не мамино и папиного кармана деньги на страхование? Сейчас все-таки, как бы мы не старались, страховые продукты остаются плохо доступны населению. По-хорошему, человек является потребителем добровольного страхования, когда расход на него имеет не более 10-15% от его бюджета...», - согласно мнению одного из экспертов, несмотря на то, что 50% опрошенных можно отнести к активному или планирующему сегментам, студентам, как и всему населению в целом, трудно приобретать полис добровольного страхования. 47% студентов выражают неготовность приобрести полис, из которых 32% объясняют это как раз отсутствием материальных средств для покупки.

Для привлечения молодежи к страхованию, в настоящее время активно

аккумулируются инвестиции в InsurTech – проект, который предлагает и внедряет новые технологии в страхование. Благодаря цифровым технологиям страховые компании минимизируют человеческий фактор и оптимизируют убытки. Активные клиенты страховых компаний (34%) отмечают, однако, что для них остается удобным приезд в офис страховой компании и личный разговор с менеджером (51%, из 109 чел). Менее привлекателен, но также значим онлайн канал – а именно, сайт страховой компании (48%, из 109 чел). Через колл-центр предпочитают общаться 42% респондентов. Приложения страховых компаний не являются особо популярными – 14% выбрали данный вариант. Эксперты утверждают, что скоро пользователям интернета перестанут быть интересны приложения, большую популярность обретут интернет-сайты, ведь, чтобы зайти на него, не требуется скачивать в телефон лишнюю информацию.

Важным показателем удовлетворенности услугами страховой компании является уровень лояльности клиентов, т.е. желание возвращаться в компанию. Чтобы добиться необходимого ее уровня, бренды делают все возможное и вкладывают большой капитал.

Для управления лояльностью важно научиться ее измерять. Это помогает бизнесу становиться лучше и продавать больше. Чтобы измерить уровень лояльности и удовлетворенности услугами страховой компании, в которой опрошенные студенты, или их семьи, обслуживаются, в рамках анкеты им были заданы вопросы, характеризующие несколько уровней лояльности и удовлетворенности. Первый уровень – показатель удовлетворенности клиентов NPS (net promoter score), индекс равен -24,8 (измеряется от -100 до +100). Исходя из отрицательной оценки, можно отметить, что респонденты скорее не будут рекомендовать свою страховую компанию своим друзьям и знакомым. Поскольку в страховом маркетинге данный показатель считается одним из поверхностных, исследователи бренда и продуктов страхования используют еще один индекс – индекс лояльности клиентов CLI (customer loyalty index), который складывается из среднего по четырем вопросам анкеты, включая NPS:

«Какова вероятность того, что Вы порекомендуете компанию своим друзьям и знакомым?», «Какова вероятность того, что Вы купите продукт в данной компании снова?», «Какова вероятность того, что Вы попробуете другие продукты и услуги компании?» и «Какова вероятность, что Вы выберете свою страховую снова, даже при наличии альтернативных предложений на рынке?». Индекс CLI по данной выборке равен 65,5% (измеряется от 0 до 100) и свидетельствует о среднем уровне лояльности студентов. На данном примере можно убедиться, как важно проводить измерения по нескольким показателям.

Для внедрения результатов социологического исследования возникает необходимость разработать актуальные рекомендации. Их главной целью является повышение финансовой культуры молодежи и привлечение внимания к страховым продуктам, в частности:

1) Развивать финансовую культуру студентов путем изучения особенностей финансов, начиная еще со школьной скамьи (проведение тематических классных часов, деловых игр, походы в музеи, например, Монетный двор, Музей страхования СПАО «Ингосстрах» и так далее), а также рассказывать о преимуществах наличия страхового полиса.

2) Подготовить сегмент молодой страховой к трудностям в страховании, например, с коэффициентами «возраст-стаж» по ОСАГО, предрассудками по высокой убыточности молодых водителей в КАСКО, и грамотно объяснить данные ограничения, чтобы не испортить впечатления об отрасли.

3) Масштабировать бесплатные курсы по азбуке финансов для школьников и студентов.

4) Информировать школьников и студентов о национальном проекте по повышению финансовой грамотности граждан и привлечь внимание институтов образования к участию в такого рода проектах: олимпиады по финансовой грамотности, квесты и другие интеллектуальные игры [5].

5) «Делать ставку» на молодежь, так как они открыты новым технологиям. По мнению экспертов, включенность компаний в процесс

цифровизации поможет привлечь молодежь к страхованию, тем более IoT, а также телематика значительно уменьшает стоимость страхового полиса.

В заключении, хотелось бы сказать, что в настоящее время страхование является одной из финансовых сфер, которая остро нуждается в инновациях. Ведь по мнению экспертов, включенность страховых компаний и страховой индустрии в целом в цифровые процессы поможет привлечь внимание молодежи к страхованию [6]. Однако активность студентов зависит от вида страхования: например, полис для путешественника студенту удобнее купить в приложении или на сайте компании. Или например, страхование квартиры или дома: поколение СССР, которое развивалось в период, когда в стране был Госстрах и страхование было надежным и удобным, скорее всего будут страховать свое имущество на постоянной основе, в то время как молодым людям в большей степени удобно страховать его на время отпуска или другой поездки. Все познается в сравнении. Но одно остается неизменным – необходимость в развитии финансовой культуры и активности молодежи в России.

Список литературы:

1. RAExpert: Низкая страховая культура не только у страхователей. URL: <https://raexpert.ru/researches/insurance/noeasymaney/part2> (дата обращения: 19.03.2019).
2. Журнал «Инвест-форсайт»: 5 главных проблем страхования. URL: <https://www.if24.ru/5-glavnyh-problem-strahovaniya-v-rossii/> (дата обращения: 19.03.2019).
3. Информационный портал Банки.ру: В России застраховано всего 10-15% недвижимости. URL: <http://www.banki.ru/news/interview/?id=10243870> (дата обращения: 19.03.2019).
4. Мельник Н. Н. Теории социального действия: от многообразия подходов к интеграции // Социологический альманах. 2013. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teorii-sotsialnogo-deystviya-ot-mnogoobraziya-podhodov-k-integratsii> (дата обращения: 19.03.2019).
5. Аликперова Н.В. Финансовые стратегии россиян: риски и барьеры // Народонаселение. № 2. 2019. С. 120-132.
6. Финансовое поведение населения. Мониторинг. 2019. / Под ред. д.э.н., проф. Ярашевой А.В. М.: ИСЭПН РАН, 2019. 91 с.

Раджабова И.Р.
зав. кафедрой экономики предприятий и предпринимательства
Российского-Таджикского (Славянского) университета
к.э.н., доцент, г. Душанбе, Республика Таджикистан;
Миразизов А.Х.
доцент кафедры финансов и кредита
Российского-Таджикского (Славянского) университета
к.э.н., доцент, г. Душанбе, Республика Таджикистан

Повышение финансовой грамотности населения как фактор социально-экономического развития

Значительную роль в осуществлении модернизационных преобразований играют такие факторы, как агломерационные эффекты, институциональная среда, человеческий капитал, те, которые в большей степени связаны с деятельностью государства и общества. Последний из обозначенных выше факторов выделяют в качестве основы ускорения социального и экономического развития государств.

В своем Послании к Маджлиси Оли РТ Лидер Нации, Президент Республики Таджикистан Эмомали Рахмон предельно точно сформулировал стратегическую цель развития экономики Таджикистан на долгосрочную перспективу: «Правительство Республики Таджикистан объявляя своей высшей целью повышение уровня и качества жизни народа направляет свою деятельность на решение предусмотренных в Национальной стратегии развития целей путем решения вопросов устойчивого экономического развития, укрепления человеческого потенциала, совершенствования системы государственного управления, расширения экспортных возможностей страны, улучшения инвестиционного климата, развития частного сектора и улучшения состояния рынка труда»⁹³.

Вышеназванная Национальная стратегия развития Республики Таджикистан до 2030 г. указывает на то, что страна должна коренным образом модернизировать модель экономического развития, т.е. «обеспечение устойчивого развития страны предполагает выбор научно обоснованных базовых принципов будущего развития национальной экономики и общества:

⁹³ Послание Президента РТ к Маджлиси Оли РТ от 26.12.2018 года. URL: <http://www.prezident.tj/ru/node/19089>

превентивность или упреждение(снижение) уязвимости будущего развития; индустриальность или повышение эффективности использования национальных ресурсов и инновационность или развитие на основе нововведений во всех сферах социально-экономической жизни страны»⁹⁴.

Человеческий капитал превращается в главный производительный и социальный фактор роста современной экономики и повышения качества жизни. Чем больше возможностей — образовательных, информационных, финансовых — будет иметь каждый член общества, тем выше человеческий потенциал всей нации. Интегральный индекс, характеризующий накопление в обществе человеческого капитала, включает и степень грамотности населения.

Переход к рынку кардинально изменил условия жизнедеятельности человека — его финансовое благополучие стало определяться не образованием общественных фондов потребления, а личными доходами и качеством управления ими. Без преувеличения можно сказать, что величина личных финансов и предпочтения населения в их использовании формируют облик и характер национальной экономики. Мало того, рыночная система стабильна и способна к воспроизводству настолько, насколько люди адаптированы к той системе, в которой они проживают.

В ходе исследований зарубежных ученых установлено, что значимое влияние на экономические действия оказывают размер и состав домашнего хозяйства, возраст и число детей в семье, число работающих членов семьи и т.д.⁹⁵.

Работы исследователей свидетельствуют, что отличительной чертой разумного с финансовой точки зрения поведения населения является способность людей жить по средствам, следить за состоянием своих финансов, планировать свои будущие доходы и расходы, правильно выбирать финансовые продукты и инструменты, а также ориентироваться в ключевых финансовых

⁹⁴ Национальная стратегия развития РФ до 2030 года. – с.6. URL: http://kor.tj/doc/NSR-2030_russkij.pdf

⁹⁵ Белехова Г.В. Финансовая грамотность населения: влияние демографических характеристик // Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. Сборник материалов III Международной научно-практической конференции (Москва, 5 декабря 2017 г.) // ИСЭПН РАН [отв. ред. О. А. Александрова, редакторы А. В. Ярашева, Н. В. Аликперова]. Москва, ООО «Фабрика Офсетной Печати», 2018. 112 с. С. 22-26

вопросах. В то же время немаловажной признается также способность дифференцировать различные варианты финансовых решений, строить планы на будущее и осознанно реагировать на происходящие в обществе трансформации.

Данные проявления финансового поведения населения находят отражение в формулировке термина «финансовая грамотность». К сожалению, в Таджикистане проблему повышения финансовой грамотности, судя по наполнению некоторых интернет-сайтов и контексту многих публикаций, рассматривают не как строго научную, понятийно-смысловую проблему, а скорее как ускоренный переход к копированию зарубежных подходов к ликвидации финансовой безграмотности. И это в то время, когда во всем мире на первый план выходит задача углубленного понимания роли знаний как главного фактора развития общества и экономики.

Понимание, что финансовая грамотность неотделима от человека как многокомпонентного фактора развития, буквально диктует системный и комплексный подход при разработке концепции развития финансового образования и финансовой грамотности населения. Действительно, основными элементами, определяющими структуру человеческого капитала, принципиально важными для оценки его качества, выступают:

- врожденные способности;
- трудовые (профессиональные) навыки;
- приобретенные специальные знания, включая финансовые;
- мотивация (ценностные ориентации);
- здоровье (физическое, психическое, социальное);
- качество среды (институциональной и экологической).

Тесная взаимосвязь всех элементов указывает на то, что недостаточное развитие любого из них негативно отразится и на продуктивности финансовых знаний.

Надо сказать, что сегодня основной подход к преподаванию финансовых знаний и основные доказательства того, как финансовая индустрия может

реально улучшить жизнь людей, выстраиваются через призму концепции человеческого капитала. Содержательное ядро финансовой грамотности — приобретение такой ключевой компетенции, как способность трансформировать доход от трудового заработка, который является основным источником благосостояния человека в первой половине жизни, в финансовый капитал, который поддерживает привычный уровень потребления тогда, когда такие составляющие источники человеческого капитала, как здоровье и способность активно пополнять багаж знаний, иссякают. Обучение, построенное в контексте трансформации текущих доходов в будущее благосостояние, с неизбежностью будет затрагивать все главные области, касающиеся модели поведения потребителя финансовых услуг, и давать знания не только экономически необходимые, но и общественно полезные.

Таким образом, «финансовая грамотность как элемент человеческого капитала — это неотделимая от человека способность сознательно участвовать в общественном воспроизводстве в качестве инвестора, которая при разумном и ответственном подходе к выбору финансовых инструментов должна генерировать доход или, по крайней мере, обеспечивать финансовую стабильность носителю знаний»⁹⁶.

Вопрос о необходимости повысить осведомленность потребителей финансовых продуктов поднимается в республике уже давно. Однако, доверие населения Таджикистана к финансово-кредитным институтам остается крайне низким, что свидетельствует о том, что уровень потребления финансовых услуг и уровень знаний о финансовых услугах — не прямо взаимосвязанные между собой феномены. В то же время, конечно, нельзя полностью отрицать закон обратной связи — экономически образованные люди с помощью выбора также способны влиять на улучшение финансового сервиса. Однако в непрозрачной, плохо регулируемой и незащищенной потребительской среде рациональное поведение невозможно по определению. Так, например, вопрос восстановления

⁹⁶ Рыжановская Л.Ю. Финансовая грамотность как элемент человеческого капитала и фактор социально-экономического развития // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. - 2010. № 4. с. 151-158. С. 154

доверия населения к банкам в таджикском обществе обсуждается уже третий год подряд, после того, как сразу четыре крупных банка оказались в сложной финансовой ситуации. В результате сотни вкладчиков указанных банков до сих пор не могут получить свои средства, или получают их по частям, небольшими суммами. Такая ситуация, естественно привела к потере доверия к банкам, что не могло не отразиться на дальнейшей финансовой деятельности банков и кредитных организаций.

10 мая 2019 г. Президент республики Эмомали Рахмон на встрече с работниками финансовой, налоговой, таможенной и банковской сфер страны, выразил недовольство ходом реализации реформ управления государственными финансами и обеспечения финансовой стабильности. Президент подверг резкой критике деятельность банковского сектора, из-за которой кредитные организации страны потеряли доверие населения. Согласно статистическим данным, до начала банковского кризиса, то есть в 2014 г. в стране функционировали 137 кредитных организаций, а в 2018 г. их количество снизилось до 79. «По причине банкротства или не функционирования некоторых кредитных организаций, Нацбанком были отозваны их лицензии, особенно микрофинансовых организаций, число которых с 125 в 2012 г. снизилось до 62 единиц в 2018 г.», – заявил тогда Эмомали Рахмон⁹⁷.

В идеале структура финансовой индустрии организуется по схеме «обеспечение защиты — создание резервов — получение доходов», которая наиболее точно отражает запросы потребителя финансовых услуг. Осуществлять защиту потребителя от рисков — миссия страховой индустрии. Однако пока не пользуется спросом главный продукт, защищающий человека, — страхование жизни. Резервы призваны обеспечивать сохранность целевых накоплений. И здесь только страхования вкладов недостаточно, необходима защита сбережений малоимущих граждан от инфляции. Доходы, способные защитить сбережения человека от инфляции, можно получить только в том

⁹⁷ Таджикиские банки пытаются вернуть «потерянное доверие» URL: <http://avesta.tj/2019/07/23/tadzhikskie-banki-pytayutsya-vernut-poteryannoe-doverie/>

случае, если доверить средства финансовому рынку — самому рисковому сегменту финансовой индустрии. Необходимо усилить контроль государства за финансовыми институтами, повысить ответственность и прозрачность их деятельности, упростить доступ к ним мелких инвесторов.

По мнению авторов, для достижения наибольших успехов в деле развития финансовой грамотности необходимо исходить из интересов человека, а не из текущих проблем финансового сектора, какими бы важными на сегодняшний день они не казались.

Список литературы:

1. Белехова Г.В. Финансовая грамотность населения: влияние демографических характеристик // Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы. Сборник материалов III Международной научно-практической конференции (Москва, 5 декабря 2017 г.) // ИСЭПН РАН [отв. ред. О. А. Александрова, редакторы А. В. Ярашева, Н. В. Аликперова]. Москва, ООО «Фабрика Офсетной Печати», 2018. 112 с. С. 22-26.

2. Национальная стратегия развития РТ до 2030 года. с.6. URL: http://kor.tj/doc/NSR-2030_russkij.pdf

3. Послание Президента РТ к Маджлиси Оли РТ от 26.12.2018 года. URL: <http://www.prezident.tj/ru/node/19089>

4. Рыжановская Л.Ю. Финансовая грамотность как элемент человеческого капитала и фактор социально-экономического развития // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. - 2010. № 4. с. 151-158. С. 154.

5. Савченко П., Федорова М. Человеческая доминанта в современных условиях // Экономист. 2009. № 3 С. 81.

6. Таджикские банки пытаются вернуть «потерянное доверие» URL: <http://avesta.tj/2019/07/23/tadzhikskie-banki-pytayutsya-vernut-poteryannoe-doverie/>

*Разов П.В.
профессор Департамента социологии, истории и философии
Финансового университета при Правительстве РФ, д.с.н., доцент, г. Москва
Аликперова Н.В.
доцент Департамента социологии, истории и философии.
Финансового университета при Правительстве РФ,
ведущий научный сотрудник ИСЭПН ФНИСЦ РАН, к.э.н., г. Москва*

Влияние цифровизации на финансовое поведение: риски и возможности

Цифровизация финансовых продуктов и услуг и вытекающая из этого необходимость укрепления цифровой финансовой грамотности стала важным

компонентом глобальной повестки дня в области разработки и усовершенствования программ обучения финансовой грамотности населения, в том числе и России, как ключевого фактора трансформации финансовых стратегий [1].

Цифровые технологии все больше интегрируются в экономику и оказывают значительное влияние в финансовом секторе путем внедрения новых продуктов, услуг и их поставщиков. По данным Организации экономического сотрудничества и развития мобильные денежные услуги теперь доступны в 64% развивающихся стран (GSMA, 2016), и их распространение будет только увеличиваться в связи с растущим проникновением мобильной связи (100% во всем мире к 2020 г.). Эти существенные изменения создают потребности в дополнительном эффективном финансовом образовании, защите прав потребителей на финансовом рынке и интеграции всех участников экономических отношений. Цифровая «перезагрузка» институтов финансовой отрасли требует не только перестройки всех процессов, но и изменения мировоззрения людей, которые в них работают: цифровая трансформация ведет к трансформации профессиональной. Это означает, что применение новых технологий и автоматизации на основе больших данных становятся неотъемлемой частью рабочего процесса комплаенс-офицеров, а повышение квалификации в области цифровых продуктов и услуг – всех специалистов финансового сектора, которые взаимодействуют с клиентами.

Цифровая революция идет рука об руку с новыми поставщиками [2], выходящими на рынок и предлагающими финансовые услуги непосредственно физическим лицам через цифровые каналы. Эти компании FinTech, обычно фокусируясь на одном продукте или услуге, могут оказывать существенное влияние на уровень конкуренции на финансовом рынке и способствовать снижению издержек, а также предложить улучшенный опыт для физических лиц и предпринимателей.

В то же время, цифровизация несет с собой новые риски для

потребителей как на зрелых, так и на развивающихся рынках, в частности, иррациональность принятия решений в виду отсутствия опыта использования нового продукта, неинформированности потребителей, низкого уровня финансовой грамотности в целом; новые виды мошенничества, использующие неопределенность и неосведомленность граждан в цифровой среде, риск нарушения конфиденциальности персональных данных, слабость регулятора и возможности возмещения ущерба, отсутствие координации между всеми участниками финансового рынка, в том числе и органами власти, что может привести к недоверию граждан к участникам финансового рынка, технологическим инновациям, финансовой системе в целом, усилить поведенческие предубеждения [3].

Эти риски, если их должным образом не устранить, могут представлять серьезную угрозу финансовому благополучию физических лиц и предпринимателей.

Присущие россиянам особенности финансового поведения, такие как страх, в особенности страх перед освоением новых знаний, а также особенности полагаться на «авось», низкий уровень личной материальной ответственности, ставят перед научным сообществом вопрос – каким образом трансформировать финансовые стратегии граждан в эпоху «цифры»? Кто должен это делать? Кто в этом заинтересован?

Первостепенным шагом на пути снижения рисков в условиях цифровизации является работа в направлении финансовой осведомленности граждан, в первую очередь с помощью органов власти, повышение профессиональных компетенций сотрудников финансовых организаций. В настоящее время существует проблема взаимодействия, которая заключается в том, что каждый раз, когда сотрудник финансовой организации, в частности, банка кладет перед клиентом какой-то документ, банк уже создает дополнительную преграду в выстраивании отношений с клиентом. Усугубляется проблема низкой квалификацией специалистов и низким уровнем финансовой грамотности потребителей продуктов банка.

Повышение уровня финансовой грамотности граждан как технологической, выражающейся, к примеру, в умении считать проценты, пользоваться онлайн-банкингом и т.д., так и интеллектуальной финансовой грамотности – пониманию сути тех или иных финансовых продуктов, услуг, базовые принципы работы финансовых институтов, так называемых «правил игры» на финансовом рынке, способствует устранению барьеров между участниками финансового рынка.

И эти «правила игры» должны четко регламентироваться, регулироваться, транслироваться государством, т.к. граждане чувствуют себя более защищенными, когда уверены в эффективном регулировании и защите своих прав.

Повышение финансовой грамотности, в том числе, цифровой, должно осуществляться для различных групп населения по-разному, учитывая такие особенности индивидуума, как пол, возраст, род деятельности, уровень образования и образованности, регион проживания [4]. Обучение грамотности должно нести в себе персонализированный продукт во избежание издержек, связанных с низкой эффективностью обучения, отчуждением для определенных групп населения (включая престарелых и людей с низкими доходами), которые не могут позволить себе использовать смартфоны и компьютеры; с ростом самоизоляции из-за низкого уровня финансовой и цифровой грамотности.

Переход человеческого сознания на digital может занять десятилетия, и компании уже сейчас должны задуматься о трансформации культуры в организации в целом и о создании доверительной среды, которая позволит создать баланс между адекватным контролем безопасности и приемлемым риском применения новейших технологий, а граждане – о собственной материальной ответственности, финансовой осведомленности и грамотности для трансформации финансовых стратегий, что положительным образом повлияет как на собственное материальное благополучие, так и на экономику страны в целом.

Список литературы:

1. Аликперова Н.В., Ярашева А.В. Финансовое поведение населения России. Издательство: LAP LAMBERT Academic Publishing RU. Саарбрюккен. 2016. С.131.
2. Винникова И. С., Кузнецова Е.А., Роганова С. Ю. Интернет-банкинг в России: причины стагнации и особенности развития // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 11. С.285–289.
3. Осиповская А. В., Михайлин А. В. Развитие финансовых технологий в сфере банковских услуг: основные направления // Молодой ученый. 2017. №26. С. 124-127.
4. Ярашева А.В., Макара С.В., Решетников С.Б. Особенности экономического поведения населения в современной России. Издательство: LAP LAMBERT Academic Publishing RU. Beau Bassin. 2018. С.58.

*Ржаницына Л.С.
главный научный сотрудник ИЭ РАН,
д.э.н., профессор, г. Москва*

Государственные и собственные ресурсы пенсионеров на жизнь.

Статья связана с вопросом о положении пенсионеров, которое следует изучать не только в связи с проблемой собственно пенсий, как это ныне принято наукой и практикой. Не менее важна оценка семейных доходов по основным группам пенсионеров, особенности состава их семей, источники поступлений в семейный бюджет, структуры использования доходов на потребление с определением современной ситуации и тенденций на будущее. Подобный анализ - необходимая составная часть обоснования изменений в системе пенсионного обеспечения, а также при разработке Стратегии действий в интересах старшего поколения до 2015 г., принятой Правительством РФ 5 февраля 2016 г.

Располагаемые ресурсы

На вопрос «Как живут пенсионеры сегодня?» нет аргументированного ответа. Государство отслеживает только численность получателей пенсий, ее величину и свои расходы на них. Но уровень жизни пожилого человека, конечно, не только пенсия, и у общества есть потребность узнать, как можно реально жить в системе пенсионного обеспечения.

В связи с этим была проведена разработка по данным обследований

Росстата бюджетов домохозяйств⁹⁸, где есть пенсионеры и где их нет, что позволило оценить их материальное положение по сравнению с остальным населением, а также проследить изменение ситуации с 2005 г. Домохозяйства изучались дифференцировано: по группам населения с различным составом семьи и по уровню доходов (располагаемых ресурсов)⁹⁹, в том числе бедные, средние и обеспеченные пенсионеры.

Трудность работы заключалась в том, что в статистике России нет категории «бюджеты семей пенсионеров», как это было в советские времена. Пришлось решить методологическую задачу, кто в изучаемой совокупности может быть объектом исследования. Было решено выделить ряд групп домохозяйств, имеющих соответствующие признаки: семейно-демографические и социально-экономические. В результате для обработки данных и анализа использовалась следующая классификация:

- Все домохозяйства.
- Домохозяйства пенсионеров (глава – неработающий пенсионер по старости).
- Домохозяйства одиноких пенсионеров (все - пенсионеры по старости).
- Домохозяйства работающих пенсионеров (глава - работающий пенсионер по старости).
- Домохозяйства, в составе которых имеются пенсионеры (любые).
- Домохозяйства, в составе которых нет пенсионеров.

В итоге получилась достаточно прозрачная бюджетная матрица, которая значительно расширяет наши представления об уровне жизни пенсионеров, позволяет судить о его основных параметрах – на что они живут, лучше или хуже к остальному населению, какова роль пенсии в их жизнеобеспечении.

⁹⁸ Здесь и далее домохозяйства понимаются как семьи

⁹⁹ За неимением официального, наше распределение семей с пенсионерами построено следующим образом – бедные до 12 тыс. руб. (прожиточный минимум, средние от 12 до 20 тыс. руб., выше средних - 20 тыс. руб.) Общий среднедушевой доход населения в бюджетах – 23 тыс. руб. в месяц, при общей отчетности 2014 г. – 28 тыс. руб./мес.)

Таблица 1

Располагаемые ресурсы (доходы) по видам домохозяйств в 2014 году

	Все домохозяйства	Домохозяйства пенсионеров (глава – неработающий пенсионер по старости)	Домохозяйства одиноких пенсионеров (все – пенсионеры по старости)	Домохозяйства работающих пенсионеров (глава – работающий пенсионер по старости)	Домохозяйства, в составе которых нет пенсионеров
Располагаемые ресурсы, в среднем на члена домохозяйства в месяц, рублей	22957,3	16330,9	24805,6	32402,9	24252,2
Соотношения по группам домохозяйства без пенсионеров=100) – %	94,7	67,3	102,3	133,6	
в том числе пенсия в месяц, рублей	10951,4	11304,9	11353,2	11272,6	
пенсия в расчете на члена семьи	2614,6	10709,3	11348,5	19584,5	
Доля пенсии в располагаемых ресурсах домохозяйств, в процентах	11,4	65,6	45,7	32,7	

По данным Росстата, gks.ru

Из таблицы 1 следует, что самый высокий душевой доход (ресурсы) у семей с работающими пенсионерами – на треть больше, чем в семьях, где нет пенсионеров. И самый низкий доход – в домохозяйствах с главой семьи неработающим пенсионером и прочими иждивенцами. Здесь основной финансовый источник – пенсия, не исключаются еще и пособия на детей, адресная социальная помощь, поступления из личного подсобного хозяйства, поддержка родственников и т.п. Сказать точнее невозможно, к сожалению, учет структуры доходов в бюджетных обследованиях не проводится. И это – одна из главных проблем регулирования и изучения положения в пенсионной сфере, которую, безусловно, надо решать.

Разработанная персонифицированная информация подтвердила тот значительный рост пенсий, который отмечен массовой статистикой Пенсионного фонда РФ. Конечно, в это время выросли доходы не только у пенсионеров, но и у всего населения, и у работников, причем пенсии – наибольшим темпом. При этом рост произошел в пользу менее обеспеченных. Доля малообеспеченных одиноких пенсионеров по старости с доходами до 9 тыс. руб. в месяц на душу сократилась в 2014 г. до 37%, с пенсией указанного

размера - до 19%. В 2005 г. таковых было более 90%. Такие данные свидетельствует о принципиально ином уровне социального обеспечения.

Однако жирные годы миновали. Это видно из темпов роста доходов по этапам в приведенной ниже таблице 1.2. Из нее видно, что уже в 2014 г. к 2013 г. рост стал много скромнее (8%), причем он остался исключительно в номинальном выражении при снижении в реальном, ибо рост розничных цен в это время был 11%. Тенденция продолжилась в 2015 г., в первом полугодии 2015 г. средняя пенсия в реальном выражении снизилась на 4%.

Но хуже всего ситуация у работающих пенсионеров, здесь произошло просто падение. В условиях реформы они за труд и отчисленные взносы с фонда зарплаты получают всего лишь 3 балла с ценой примерно в 70 рублей за балл, то есть с прибавкой порядка 200 руб. в месяц. К тому же не будет индексации, и в результате скоро медсестра будет получать пенсию такую же, как врач. Причем система намерена грабить их и далее. При обсуждении проекта антикризисных мер постоянно предлагается либо уменьшить пенсии работающим, либо вовсе отменить. И это, несмотря на жалобы на нехватку трудовых ресурсов.

Таблица 2

Изменение доходов (располагаемых ресурсов) пенсионеров в 2014 г.

	Все домохозяйства	Домохозяйства – пенсионеров (глава – неработающий пенсионер по старости)	Домохозяйства одиноких пенсионеров (все – пенсионеры по старости)	Домохозяйства работающих пенсионеров (глава – работающий пенсионер по старости)	Домохозяйства, в составе которых нет пенсионеров
Располагаемые ресурсы, в среднем на члена домохозяйства в месяц, рублей					
2014	22957,3	16330,9	24805,6	32402,9	24252,2
2013	21258,9	14908,0	24032,2	33555,2	22917,9
2010	14670,3	11850,6	16348,8	20438,5	15430,7
2005	5591,5	3974,4	5034,9	6756,2	6144,0
Рост в % 2014 к 2013	108,0	109,5	103,2	96,6	105,8
2014 к 2010	156,5	137,8	151,7	158,5	157,2
2014 к 2005	410,6	410,9	492,7	479,6	394,7
Пенсии на получателя, руб. в месяц					
2014	10951,4	11304,9	11353,2	11272,6	0

	Все домохозяйства	Домохозяйства – пенсионеров (глава – неработающий пенсионер по старости)	Домохозяйства одиноких пенсионеров (все – пенсионеры по старости)	Домохозяйства работающих пенсионеров (глава – работающий пенсионер по старости)	Домохозяйства, в составе которых нет пенсионеров
2013	10165,9	10483,8	10523,0	10457,0	0
2010	7623,4	7946,8	8011,7	7931,6	0
2005	2493,7	2518,9	2550,2	2344,1	0
Рост в % 2014 к 2013	107,7	107,8	107,9	107,8	0
2014 к 2010	143,7	142,3	141,7	142,2	0
2014 к 2005	239,2	448,8	445,2	443,2	0
По данным Росстата, gks.ru					

А что можно сказать по источникам поступлений у нашего объекта? К сожалению, Росстат не учитывает структуру доходов в общих ресурсах семей, в ней представлена только пенсия. Поэтому мы попытались использовать обследования Российского мониторинга экономики и здоровья населения (РМЭЗ) ИСИ РАН, в котором соответствующие индикаторы учитываются. К примеру, доля заработной платы в доходах семей пенсионеров по данным Росстата (2014 г.) составляют 35%, в том числе у работающих пенсионеров - 46% (по данным РМЭЗ за октябрь 2014 -январь 2015 г). Легко представить себе, как упадет уровень жизни у 15 млн. человек, когда власть в формате «Пенсионеры спасают бюджет» отменят пенсию и оставят только заработную плату.

А что кроме заработков и пенсий получают семьи пенсионеров? Это - поступления от родственников (они, естественно, более значительны у неработающих пенсионеров), государственная жилищная субсидия (все льготы в основном натуральны, поэтому истинная роль государства здесь не представлена). Более значимы для пенсионеров доходы от экономической деятельности (продажа имущества - квартира, земля, от сдачи в аренду, продажи продуктов из личного подсобного хозяйства (суммы от нее заметно выше у неработающих). Проценты по вкладам в РМЭЗ отмечены только у работающих пенсионеров (неработающие, видимо, снимают свои пенсии с банковских счетов сразу, это вклады чисто формально). Есть и прочие доходы, которые заметнее в семьях тех, кто живет в основном на пенсию, для них нужна

расшифровка.

Таблица 3

Поступления в домохозяйства пенсионеров, кроме пенсий и заработков, в процентах к их общему денежному доходу

Виды доходов	Семьи пенсионеров	Семьи работающих пенсионеров
Доход от родственников, частных лиц и организаций	5,2	3,2
Жилищные льготы и субсидии, поступления от госорганов	1,2	0,2
Доход от продажи личного имущества	7,3	9,3
Доход от сдачи в аренду имущества	0,7	0,1
Доход от процентов по вкладам	0,6	0,6
Доход от продажи произведенной продукции	0,4	0,2
Доход семьи от прочих поступлений	2,2	1,1

Российский мониторинг экономики и здоровья (РМЭЗ), октябрь 2014 -январь 2015 г.

Следует также отметить неизвестное и обычно не освещаемое экономическое явление, выявленное в наших измерениях. Семьи чистых пенсионеров продают свое имущество (жилье, дома, земля, антиквариат, драгоценности и т.п.). В то же время нет данных Росстата, чтобы проверить, так ли велика поддержка государством пожилых не только в денежной форме, что в очередной раз показывает необходимость активизации статистических обследований условий жизни пенсионеров в целях обоснованности принимаемых решений в этой области.

Но если по стране кое-что еще можно узнать о жизни пенсионеров, то по регионам по данной теме практически нет информации. Вся статистика здесь сводится к мониторингу среднего размера назначенной пенсии. Остается только сравнить пенсии по регионам, выстроить их ранжирование – от самой низкой - к самой высокой. Задача неблагоприятная, ибо пенсия – наименее дифференцированный доход гражданина РФ, территориальные различия в пенсиях ниже, чем в заработной плате и других видах доходов. Если по заработной плате они составляют в 2014 г. 4 раза (74,5 тыс. руб./мес. Ямало-Ненецкий АО и 18,2 тыс. руб./мес. Дагестан.), то по пенсиям – 2,4 раза (20,1

тыс. руб./мес. Чукотка и 8,5 руб./мес. Дагестан). Такое положение обуславливается порядком исчисления, действующим до 2002 г., когда применялся индивидуальный коэффициент пенсионера с ограничением средней заработной платы в экономике по сумме уплаченных страховых взносов, а также по стажу работы. Это выравнивание в уровне жизни пожилых базируется на централизации пенсионного обеспечения, его общефедеральном характере, что является одним из немногих примеров равных прав человека в масштабах РФ в социальной сфере.

Но настоящая сенсация ждет аналитика при исчислении регионального коэффициента замещения. При исключении таких гигантов по размерам платы труда, как столицы (Москва и Санкт-Петербург), добывающие территории (Ненецкий, Ямало-Ненецкий, Ханты-Мансийский АО), Дальневосточного ФО с его высокой региональной составляющей за счет северных надбавок, получаем действующий региональный коэффициент замещения 40% и более процентов, и таким образом многие из регионов уже вышли за пределы целевого норматива пенсионного обеспечения по старости к 2020 г. – 40% заработной платы за 30 лет стажа. Причем этот процент тем выше, чем ниже уровень жизни в регионе (бедные Ивановская, Кировская области- 50%, тогда как в богатой Москве- 19%, в Ямало- Ненецком АО -22% и т.п.). Ученье подобные данные не лишне тем специалистам, которые чрезмерно педалируют вопрос о значении коэффициента замещения в пенсионной системе. Именно этим во многом эксперты ВШЭ и АНХ при Президенте объясняли срочность реформирования пенсионной системы¹⁰⁰.

¹⁰⁰ Странная активность, ибо РФ в международном рейтинге по надежности пенсионной системы располагалась в 2014 между ФРГ и США.

*Роик В.Д.
главный научный сотрудник Центра исследований социальной политики
и социального страхования ВНИИ труда Минтруда России,
д.э.н., профессор, г. Москва*

Системные проблемы регулирования заработной платы и пенсионного страхования в России и пути их решения

На долю фиксируемой налоговыми органами заработной платы и пенсионного обеспечения в экономически развитых странах (ЭРС) приходится 50-55% ВВП, в России - не более 35% ВВП. Столь существенный разрыв в пропорциях основных видов доходов работающих и пенсионеров свидетельствует о системных различиях в обеспечении жизнедеятельности населения ЭРС и России. Во многом это связано с различиями в парадигмах и механизмах функционирования институтов доходов населения. В ЭРС в период конца XIX в. – первой половины XX в. в их национальных системах доходов населения были сформированы механизмы резервирования средств на цели пенсионного и других видов социального страхования. Тем самым институт заработной платы и его дополнительные разновидности в форме оплаты труда стали выполнять принципиально новую функцию перераспределения средств «во времени» (от периода трудовой деятельности к периодам нетрудоспособности или утраты места работы) и «в пространстве» (между поколениями работающих и неработающих, включая детей и пожилых людей).

Эффективному функционированию страховых механизмов в ЭРС способствовало государство, законодательно закрепив право собственности на страховые взносы, уплачиваемые как работодателями (в пользу работников), так и работниками (в свою пользу), объемы которых призваны гарантировать достойные по размеру пенсии, пособия и медицинскую помощь.

В СССР социальное страхование, в силу идеологических установок и организации экономической жизни, играло незначительную и вспомогательную роль. Основным институтом социальной защиты пенсионеров выступало государственное социальное обеспечение, финансируемое на две трети за счет федерального бюджета. Во многом это было связано с тем, что в СССР

заработная плата была весьма скромной по размеру. Ее покупательная способность была в 3-5 раз меньше, чем в ЭРС. В итоге: экономических возможностей для существенного самостоятельного резервирования средств на старость у большинства советских людей не было. Советская парадигма организации оплаты труда не предполагала резервирования ее части на случаи инвалидности, профессиональных заболеваний, старости, утраты кормильца, безработицы. Тем самым временные рамки регулирования заработной платы были ограничены периодом трудовой жизни работников. Советская модель заработной платы и социального пенсионного обеспечения могла существовать только в условиях ее дополнения финансами из общественных фондов потребления.

Советский эксперимент по государственному регулированию всех сфер производства и труда завершился с переходом страны к рыночной экономике в 1990-е годы, однако его последствия все еще не преодолены, а становление рыночной системы заработной платы и оплаты труда в России все еще находится на этапе транзитных (переходных) ее форм. В итоге: возможности для полноценного резервирования части оплаты труда на случаи социальных рисков ее утраты в России финансово не обеспечены.

Приходится констатировать: существующая система заработной платы в России базируется на подходах, характерных для начального периода формирования рыночных отношений, когда в среде бизнеса доминируют установки на целесообразность применения заниженной заработной платы, которая у более чем половины наемных работников настолько низкая по размеру, что не позволяет им лично финансово участвовать в пенсионном, медицинском и других видах социального страхования. Во многом этому препятствует также сохранившаяся правовая форма собственности на пенсионные страховые накопления, которые определены как государственная собственность.

Получается своего рода «замкнутый круг», разорвать который можно только совместными усилиями государства, работодателей и работников.

Переход России к рыночной экономике требует коренной трансформации всех базовых институтов и механизмов системы заработной платы и обязательного социального страхования.

С начала 1990-х гг. среди наиболее крупных вопросов государственной социальной политики в России на повестке дня стоит стратегическая задача формирования экономических, организационных и правовых механизмов новой модели заработной платы и трудовых доходов населения.

Во многом медленное и непоследовательное становление национальной системы доходов населения связано с тем, что изначально в стране не была разработана и принята доктрина заработной платы и институтов социального страхования как единого целого, органически связанного с демографической политикой и политикой на рынке труда. В конечном итоге это объясняет отсутствие четко обозначенных целей и программы действий в данной области, является причиной «размытости» и непоследовательности управленческих воздействий, для которых применимо известное высказывание: «шаг вперед, два – назад».

Особенно остро стоит вопрос снижения размеров пенсий и рост дефицита бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации. Основная причина неудач пенсионных реформы, осуществленных в России в 1990- и 2018-х гг., – это недостаточный учет особенностей социально-трудовых отношений в трансформируемом социуме, неразвитости рыночных регуляторов в социальной сфере, в игнорировании проверенных мировой практикой базовых принципов обязательного социального страхования (личной ответственности, солидарной взаимопомощи, оптимальной государственной поддержки).

Процесс старения населения в России, а также существенное снижение доли наемных работников несут ряд вызовов для всех социальных институтов: возникает необходимость существенного увеличения затрат на пенсионное обеспечение, здравоохранение и социальную поддержку по уходу в старших возрастах, повышается финансовая нагрузка на работающих. Это вызывает безотлагательную потребность выработки новой государственной политики в

области пенсионного обеспечения и здравоохранения, а также их социальной поддержки людей старших возрастных групп.

Важнейшими методологическими установками определения достойной заработной платы и пенсии при этом выступают стоимость потребительских товаров и услуг, необходимых для воспроизводства рабочей силы, *включая семейную нагрузку*. Заработная плата и пенсия позволяют в условиях рыночных отношений покрыть весь необходимый набор потребностей человека в рамках не только потребительской корзины, но и платных услуг образования и здравоохранения, полную оплату жилья и коммунальных услуг.

Международные организации при определении величины достойной зарплаты ориентируются на следующие показатели:

- 60% от чистых средних заработков - Совет Европы (в настоящее время);
- 68% от валовых средних заработков - Совета Европы (ранее - в 1980-е годы);
- 60% от среднего вознаграждения за труд в рамках страны – ЕВРОСТАТ;
- 2/3 от средних заработков – ОЭСР.

В настоящее время правовой порядок регулирования размеров заработной платы и доходов населения (расчет прожиточного минимума) устанавливается статьями Главы 21 Трудового кодекса Российской Федерации. Тем самым государственная политика доходов населения ограничивается мерами по борьбе с бедностью.

Таким образом, низкий уровень заработной платы и рост ее дифференциации составляют «нервный узел» проблем в сфере доходов населения, на что следует направить усилия законодателей и исполнительной власти всех уровней. Предстоит зафиксировать уровень, ниже которого оплата труда не может опускаться, как бы ни складывались дела в организации в целом. Добиваться этого можно разными путями: законодательное установление доли тарифной части заработной платы, которая, по мнению

специалистов, должна составлять, не менее 60-70% ее общей величины; увеличение доли МРОТ до 50% от средней величины заработной платы.

*Россоианский А.И.
научный сотрудник лаборатории исследования проблем
развития трудового потенциала
ФГБУН «Вологодский научный центр РАН»
к.э.н., г. Вологда*

Возможности оценки реальных доходов населения в разрезе социально-демографических групп населения¹⁰¹

Одной из первостепенных социально-экономических проблем современной России выступает наличие значительной части бедных и большая дифференциация населения по уровню материального благосостояния. Объективные причины неравенства кроются в различных условиях доступа социальных групп к ограниченным экономическим ресурсам, социальным благам и политической власти. Следствием этого выступают различия в человеческом потенциале и его вкладе в общественное развитие, неравные возможности удовлетворения потребностей и неравные шансы для самореализации и развития. В то же время человеческое поведение и распределение доходов между членами общества всегда регулируется системой экономических, социальных и политических институтов и реализуется в рамках иерархических организационных структур. В своих трудах *А.Ю. Шевяков* отмечал, что современное воздействие именно экономических, организационных, институциональных и прочих обстоятельств в значительной степени ослабляет взаимосвязь человеческих качеств и уровня доходов, а иногда и попросту сводит её на нет [1].

Тематика неравенства населения по доходам, особо актуализированная последствиями мирового финансового кризиса 2008 г., приобретает всё большую популярность в научных исследованиях и политических дискуссиях. В своей работе «Цена неравенства» *Дж. Стиглиц* отмечает, что основополагающий вклад в развитие доходного неравенства в США на

¹⁰¹ Исследование подготовлено в рамках гранта Президента РФ для государственной поддержки молодых российских ученых – кандидатов наук № МК-3946.2019.6

протяжении последних 30 лет внесло рентоориентированное поведение [2]. Однако, как отмечает автор, рост обеспокоенности среди населения по поводу углубления неравенства и ограничения возможностей большей части населения присуще не только для США, но и для мирового сообщества в целом. В свою очередь, *Т. Пикетти* подчеркивает, что «история распределения богатства во все эпохи представляет собой ключ к пониманию страны в целом» [3].

В настоящее время, несмотря на то, что начиная с 2000 г. происходил постепенный рост среднедушевых денежных доходов населения страны российское общество можно охарактеризовать как бедное (по состоянию на 2017 год численность бедного населения достигла 19,7 млн. человек, ещё 10% находились на границе бедности [4]). Сегодняшний устойчивый тренд российского общества – это углубление дифференциации населения по доходам. В целом общая динамика реальных денежных доходов населения за период с 1989 по 2016 гг. показывает прирост в 41% [5]. Однако не всем повезло в равной степени (*табл. 1*). Доходы нижней половины населения (наименее обеспеченных) сократились в среднем на 20%. Для следующих 40% населения (средний по уровню доходов сегмент населения) рост доходов составил 15%. Оставшиеся 10% (наиболее обеспеченное население) смогли повысить свои доходы на 171%. Последующая детализация наиболее обеспеченных групп населения свидетельствует о гораздо более чудовищных темпах роста доходов: для 1% наиболее обеспеченных это 429%, для 0,001 наиболее обеспеченных 4122%.

Таблица 1

Динамика доли доходов в России по группам населения, %

Категории населения	Год			Среднегодовые темпы роста 1989-2016
	1990	2015	2016	
10% самых богатых	25	45	46	3,8
40% со средним доходом	45	40	38	0,5
50% с низким доходом	30	18	17	-0,8

Распределение национальных доходов до вычета налогов (до уплаты налогов и трансферов, исключая пенсии и страхование по безработице), среди взрослого населения. Скорректированные оценки объединяют данные опросов, налоговых учётов, данные о богатстве и данные национальных счетов. Приближенные оценки полагаются только на независимые данные опросов. Доход супружеских пар, поделённый на 2.

Источник: Novokmet F., Piketty T., Zucman G. From soviets to oligarchs: inequality and property in Russia, 1905-2016 / National Bureau of economic research / Cambridge, MA August 2017. 79 p.

Подобная кризисная динамика доходов для большей части населения не могла не сказаться на материальном благосостоянии. Так, реализация потребностей первых двух децильных групп населения находится на «стабильно» низком уровне: покупательная способность их доходов вот уже более 20 лет не превышает величины прожиточного минимума. Для основной массы населения (с 3-й по 9-ю дециль) покупательная способность доходов находится в диапазоне от 1 до 4-х величин прожиточного минимума.

Низкая материальная обеспеченность большей части населения оказывает закономерное влияние на структуру потребления. При общей оптимизации потребительских расходов, в части приобретения продуктов питания, у наименее обеспеченных слоев населения данная статья расходов составляет почти 50%, тогда как у наиболее обеспеченных – менее 25%. Следует отметить тот факт, что сам состав продуктовой корзины низкообеспеченных слоев населения во многом схож со структурой расходов на питание рабочих промышленности и колхозников СССР времён 1950-1975 годов, расходы на питание которых составляли от 69 до 44% потребительского бюджета [6]¹⁰². Как можно видеть из *таблицы 2*, потребление мясных и молочных продуктов, а также овощей и фруктов представителями наименее обеспеченных слоев населения в 2017 г. во многом соотносится с потреблением в послевоенный период.

Таблица 2

Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах в СССР и России, в среднем на потребителя в год, кг

Продукты	Население СССР			Население России, 2017 год						
	1950	1965	1975	В среднем	I ДГ	X ДГ	С детьми	Без детей	Многолетние	Неполные
Молоко и молочные продукты	172,0	251,0	315,0	265,5	173,5	323,4	220,0	310,7	204,0	230,7
Яйца, штук	60,0	124,0	215,0	230,0	171,0	277,0	188,0	272,0	170,0	201,0
Овощи и бахчевые	51,0	72,0	87,0	102,3	67,3	129,4	83,1	121,3	76,5	86,9
Хлеб и хлебобудничные продукты	172,0	156,0	141,0	97,0	91,8	97,1	83,4	110,6	89,5	89,7
Мясо и мясопродукты	26,0	41,0	57,0	88,2	56,1	110,9	73,7	102,7	63,1	75,3

¹⁰² Майер В.Ф. Уровень жизни населения СССР, 1977, 263 с.

Фрукты и ягоды	11,0	28,0	37,0	73,0	38,8	101,9	63,1	82,9	57,0	66,1
Картофель	241,0	142,0	120,0	59,4	54,1	59,7	52,1	66,7	52,7	54,2
Сахар	11,6	34,2	40,8	31,4	25,1	34,2	26,9	35,9	27,1	28,9
Рыба и рыбопродукты	7,0	12,6	16,8	21,5	13,6	26,8	16,6	26,4	14,8	17,3

Источники: данные Росстата; Майер В.Ф. Уровень жизни населения СССР, 1977, 263 с.

Особо тревожно, что представителями указанных низкообеспеченных групп населения выступают такие социально-демографические группы населения как многодетные и неполные семьи, а также семьи, проживающие в сельской местности. Проведенные ранее расчеты динамики реальных денежных доходов в зависимости от уровня материальной обеспеченности населения свидетельствуют о неравномерности роста цен для различных категорий населения. В среднем инфляционная нагрузка для богатых категорий населения оказывается значительно ниже, чем для бедных. Это вызвано тем, что цены на товары, составляющие основу потребительских расходов «бедных» слоев населения росли быстрее. Важно отметить, что выборочные обследования бюджетов домохозяйств предоставляют возможность отслеживать последствия инфляционных нагрузок не только в зависимости от уровня доходов населения, но и от территориальной принадлежности (городская или сельская местность), иждивенческой нагрузки (наличие несовершеннолетних детей), состава семьи (полные или не полные). Применение указанных оценок в рамках социальной политики в отношении наиболее нуждающихся категорий населения может послужить реальным инструментом по борьбе с бедностью и неравенством.

Список литературы:

1. Шевяков А.Ю. Мифы и реалии современной социальной политики. М.: ИСЭПН РАН, 2011. 76 с.
2. Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. Москва: Эксмо, 2015. 215 с.
3. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. 592 с.
4. Александрова О.А., Ярашева А.В. Усиление селективности социальной политики и перспективы снижения бедности // Народонаселение. 2018. №1. С. 4-22.
5. Novokmet F., Piketty T., Zucman G. From soviets to oligarchs:

inequality and property in Russia, 1905-2016 / National Bureau of economic research / Cambridge, MA August 2017. 79 p.

6. Майер В.Ф. Уровень жизни населения СССР, 1977, 263 с.

*Рюмина Е.В.
главный научный сотрудник
лаборатории социально-экономических проблем человеческого
развития ИСЭПН ФНИСЦ РАН,
д.э.н., профессор, г. Москва*

О соотношении экономических характеристик качества жизни в российских регионах

Из всех экономических показателей качества жизни в работе рассматриваются денежные доходы населения, уровень бедности и уровень безработицы. На соотношение их значений между собой существенное влияние оказывает уровень агрегирования, допускаемый в проводимых исследованиях. Так, если анализировать отдельного индивидуума или их небольшую однородную группу, то вывод о взаимосвязи этих трех показателей очевидный: рост денежных доходов ведет к снижению уровня бедности и, в свою очередь, сокращение уровня безработицы повышает денежные доходы. Поскольку нашей задачей является изучение региона в целом, а также сравнение разных регионов, то здесь, как оказалось, такие заключения не подтверждаются.

В работе использовалась информация за 2005-2017 гг. по всем субъектам федерации в разрезе трех показателей: денежные доходы на душу населения, уровень бедности и уровень безработицы [1].

При изучении корреляции между денежными доходами и уровнем бедности, денежными доходами и уровнем безработицы, уровнем бедности и уровнем безработицы по всей совокупности регионов за один год (были рассмотрены отдельно 2015 и 2017 гг.) коэффициенты корреляции оказались небольшими, указывающими на отсутствие однозначной зависимости. Причиной этого, по-видимому, является качественная неоднородность регионов и факторов, определяющих характер их развития.

При дальнейшем исследовании взаимосвязей показателей были построены коэффициенты корреляции для каждого региона отдельно. В этом

случае получена более информативная картина о характере анализируемых зависимостей и о регионах, представляющих исключения из общих правил.

Для подавляющего большинства регионов подтверждена обратная зависимость денежных доходов на душу населения и уровня бедности с коэффициентом корреляции менее $-0,9$. Существенно отклоняются от этого правила пять регионов, специфика которых обусловлена двумя обстоятельствами: столичным статусом и ресурсной экономикой. Сильное неравенство в распределении доходов в этих регионах проявляется в том, что рост среднедушевых денежных доходов не отражается на материальном состоянии населения, живущего за чертой бедности. Например, в 2005-2014 гг. в Тюменской области (без автономных округов) среднедушевые денежные доходы выросли почти на 70%, а уровень бедности все это время незначительно колебался около 11%. В Москве в 2013-2016 гг. наблюдалось существенное снижение среднедушевых денежных доходов – с 26234 до 20609 руб. в месяц (в ценах 2008 г.), но при этом уровень бедности оставался равным 8,9 %.

Намного больше исключений из очевидной теоретической гипотезы можно обнаружить при анализе связи между уровнем безработицы и среднедушевыми денежными доходами. Лишь в половине регионов наблюдается их отрицательная зависимость с коэффициентом корреляции менее $-0,6$, а в отдельных случаях есть даже сильная положительная взаимосвязь. Особенно выделяются высокими положительными коэффициентами корреляции Республика Алтай и Архангельская область ($+0,76$ и $+0,54$ соответственно). Причем эти два региона сильно отличаются между собой: в Республике Алтай весь рассматриваемый период наблюдалась очень высокая безработица – на уровне 12%, тогда как в Архангельской области она составляла примерно 6%. Среднедушевые денежные доходы (в ценах 2008 года) тоже были разные: в Республике Алтай максимальный доход составил за эти годы почти 35000 руб., тогда как в Архангельской области – 26200 руб. Объяснить положительную связь можно, видимо, двумя возможными причинами – во-первых, крайней степенью сосредоточения и

ростом доходов в руках ограниченной части населения регионов, при этом уровень безработицы в кругу остальной части населения может как угодно меняться, что не будет сильно влиять на среднедушевые доходы, во-вторых, трудовой миграцией безработного населения в другие, более богатые и экономически развитые регионы и возвращением полученных там доходов в семью, что при том же уровне официальной безработицы будет увеличивать среднедушевые денежные доходы [2].

Следует отметить, что в регионах с положительной связью денежных доходов и уровня безработицы в период 2005-2017 гг., безработица, несмотря на произошедшие экономические кризисы и подъемы, оставалась почти на одном и том же уровне, а среднедушевые доходы заметно росли.

Третья исследованная зависимость – между уровнем бедности и уровнем безработицы. Изначально предполагается, что чем выше уровень безработицы, тем выше и уровень бедности. Такой тип зависимости подтверждается на статистических данных в более чем половине российских регионов. Однако, наряду с этим, обнаружено три региона с сильной отрицательной взаимосвязью показателей безработицы и бедности: г. Москва, Ханты-Мансийский АО, Республика Алтай. Эти же регионы были выделены нами и при представленном выше анализе зависимостей уровней бедности и безработицы от среднедушевых денежных доходов. В Москве уровень безработицы в рассматриваемый период рос с 0,8% 2005 году до 1,8% в 2016 году, но при этом всегда оставался практически самым низким среди всех регионов. В тот же период уровень бедности снизился с 13,3% до 8,9%, что объясняется, скорее всего, вниманием столичной власти к социальной поддержке малоимущих граждан. В Ханты-Мансийском АО безработица неизменно снижалась и, несмотря на это, постоянно увеличивался уровень бедности. Это может происходить при росте занятости на низкооплачиваемых должностях, но, скорее всего, связано с оттоком населения из региона, как раз усилившимся в рассматриваемый период. Поскольку в первую очередь покидали регион жители, не нашедшие в нем работу, то уровень безработицы снизился.

Одновременно с этим, падение среднедушевых денежных доходов привело к росту уровня бедности в регионе. И, наконец, в Республике Алтай в рассматриваемый период уровень безработицы оставался практически на одном уровне, незначительно колеблясь в обе стороны от 12%. Вместе с тем, уровень бедности показывал быстрый рост: с 17,7% в 2010 г. до 25,9% в 2016 г., что говорит о снижении денежных доходов занятого населения.

Проведенный анализ, кроме решения поставленной задачи изучения связи между денежными доходами, бедностью и безработицей, показал, что исследование динамики регионального развития в целом по стране целесообразно проводить посредством рассмотрения изменений показателей в рамках каждого региона в отдельности. При этом недостаточная длина временного ряда по каждому региону компенсируется большим числом регионов, а сравнение регионов между собой позволяет выявить преобладающий характер зависимостей исследуемых показателей.

Здесь были рассмотрены взаимосвязи денежных доходов с уровнем бедности и уровнем безработицы. Взаимосвязи доходов с остальными характеристиками качества жизни, а также с показателями качества населения отражены в статье [3].

Представленные результаты получены в ходе выполнения государственного задания по теме «Социальные, экономические и экологические факторы формирования и развития человеческого потенциала в российских регионах» (№ 0165-2018-0011).

Список литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Стат. сб. / Росстат. М., 2018. 1162 с.
2. Народонаселение современной России: воспроизводство и развитие / Под редакцией В.В. Локосова. М.: Изд-во «Экон-Информ», 2015. 411 с.
3. Рюмина Е.В. Показатели качества населения и качества жизни: взаимосвязь с денежными доходами // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. № 9. 2018.

Сергеева П.О.
студентка бакалавриата Факультета социологии и политологии,
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва
Научный руководитель: Аликперова Н.В.
доцент Департамента социологии, истории и философии
Финансового университета при Правительстве РФ
ведущий научный сотрудник
Лаборатории исследования поведенческой экономики
ИСЭПН ФНИСЦ РАН, к.э.н., г. Москва

Отношение россиян к вопросу сохранности персональных данных на финансовом рынке

Каждый день люди сталкиваются с тем, что их просят оставить свои персональные данные в магазине/на сайте/в банке. Многих это настораживает, кто-то отказывается, другие же не видят в этом ничего плохого. В любом случае никому не понравится, если произойдет утечка с их данными или к ним будут иметь доступ посторонние люди. Данная проблема весьма актуальна в современном мире, потому что мы живем в эпоху цифровизации, при которой как экономика, так и практически каждая сфера жизнедеятельности становятся зависимыми от Интернета [1]. Например, Интернет-торговля и онлайн-покупки, в частности, нуждаются в безопасной обработке, хранении и передаче персональных данных покупателей/клиентов. Поэтому важно, чтобы пользователи электронных услуг чувствовали себя в безопасности, от этого зависит уровень доверия к различным онлайн-операциям и организациям, через которые проводятся данные операции. Чтобы вести эффективную деятельность, финансовым организациям, в частности, важно сделать все возможное для выстраивания доверительных отношений с клиентами. Но одно дело собрать данные и выстроить базу клиентов, а другое – суметь сохранить данные [2; 3].

Проблема заключается в том, что люди могут иметь опасения в отношении доверия своих персональных данных финансовым организациям, у них может быть низкий уровень доверия и нежелания делиться личной информацией, но, в то же время, их могут обязать это сделать ввиду проведения какой-либо операции. Поэтому различным финансовым организациям требуется обеспечить гарантией своих клиентов, что данные

будут в сохранности, выстроить доверительные отношения.

В последнее время все чаще появляются новости об утечке данных клиентов крупных российских банков. Они могут быть как правдивыми, так и ложными, заказными. Но такие сообщения в СМИ оказывают сильное влияние на формирование негативных отношений, установок россиян в отношении передачи своих персональных данных. Формирует подобный взгляд и различные стереотипы, к примеру, привычка россиян полагаться «на авось» [4]. Поэтому может сложиться мнение, что отечественные системы хранения данных не надежны и не смогут справиться с хакерскими атаками.

Аналитический центр НАФИ в 2017 г. провел всероссийский опрос граждан с целью выявить их отношение к использованию персональных данных финансовыми учреждениями. Социологи выявили, что 60% россиян покупали что-либо в Интернет-магазинах. Наиболее активной группой покупателей являются люди молодые люди 18-24 лет. На вопрос о том, беспокоятся ли респонденты о сохранности своих данных при покупке в Интернете, были получены следующие результаты: 40%, кто уже покупал онлайн, боятся возможной кражи персональных данных, но все равно продолжают совершать покупки; треть опрошенных не переживают о своих данных и 18% переживают о своих данных и не оставляют их продавцам. Но тут становится непонятно, как эти люди совершают онлайн-покупки без сообщения своих личных данных, если впоследствии им придется получить этот товар по своему паспорту. В теории продавец может отправить товар на определенный адрес «до востребования», но практически никто не будет так рисковать.

Далее респондентам предлагалось выбрать степень защищенности на их взгляд персональных данных в различных организациях [5]. Результаты показали, что наиболее защищенные данные хранятся в банках (58% ответивших) и в государственных Интернет-сервисах (например, Госуслуги) – 53% ответивших. Что касается Интернет-торговли, то к ней респонденты относятся уже скептически – 25% полагают, что информация защищена на

российских Интернет-площадках, в отношении иностранных онлайн-магазинов – 21%.

Оценка респондентов сохранности данных как в отечественных Интернет-компаниях, так и международных (Google, Yandex) одинакова – 27%. 33% опрошенных считают, что у мобильных операторов данные находятся под надежной защитой.

И треть (33%) считает, что данные защищены у мобильных операторов (Билайн, МТС, Мегафон, Теле2). При этом основные критерии, по которым опрошенные судят о степени защищенности ресурса, – это, в первую очередь, отправка SMS-подтверждения при входе в личный кабинет ресурса (30%), непосредственный опыт близких людей в использовании сайта или сервиса (24%) и репутация компании-поставщика услуг (22%). Далее идут ответы: сложность процедуры входа в личный кабинет на сайте (12%); высокий рейтинг приложения/сайта (10%); то, что компания является российской (8%); обширная аудитория ресурса (7%), дизайн сайта и международный статус поставщика (по 3%). Никакие критерии не являются гарантом сохранности данных в Интернете для 27% участников исследования.

Далее респондентам предлагался список запрашиваемой личной информации на сайте, и им нужно было отметить, предоставят ли они эти данные или нет. Более половины россиян при регистрации на Интернет-сайте согласились бы указать информацию о своем поле (66%), возрасте (64%), ФИО (62%) и дате рождения (55%). Ответы с одобрением меньше половины респондентов таковы: предоставили бы информацию об образовании (49%) оставили номер телефона (45%), указали бы семейное положение (44%), национальность (43%), хобби и любимую музыку/кино (по 42%) и место рождения (40%). Треть – предоставили бы фотографии и информацию о вероисповедании (по 34%), о политических взглядах (31%), о месте работы или учебы и любимых местах (по 30%). Реже опрошенные хотели бы сообщать планы поездок (21%), имена родных (16%). Меньше всего хотят предоставлять свои банковские реквизиты (8%). Среди россиян, которые не пользуются

Интернетом, указанные выше данные готовы предоставлять гораздо реже (максимум – по полу – 35% и возрасту 34%, минимум – по банковским реквизитам (4%) и ФИО родных (9%).

Таким образом, примерно 60% россиян имели опыт покупок в Интернете. Они отмечали, что, сообщая персональные данные, они испытывают тревогу, потому что данные могут быть украдены, но все равно оставляют их. Банки и государственные Интернет-сервисы были выделены опрошенными как надежные, и персональные данные там защищены. Россияне охотно делятся своими данными, если это касается пола, возраста, даты рождения и ФИО. Что касается остальных распространенных запросов информации (номер телефона, семейное положение, национальность), то тут уже возникают опасения, как отмечают участники исследования [6].

Что касается опыта других стран, то в марте 2018 г. в ЕС вступили в силу новые правила по защите данных. Документ был одобрен Европейским Парламентом в 2016 г. [7]. Цель создания таких правил – повысить уровень защиты персональных данных внутри стран союза. Теперь компании обязаны излагать клиентам правила обработки данных в понятном и доступном виде, а у пользователей появилось право отказаться от передачи своих данных без ущерба для совершения действий. «Компания, которая хранит персональные данные, должна обеспечить должный уровень их защиты от утечки. Процедура сбора должна включать в себя обезличивание информации: данные должны быть связаны не с их владельцем, а с псевдонимом. Кроме того, данные должны зашифровываться, а ключом к коду должны обладать только уполномоченные стороны. Компании, обрабатывающие персональные данные систематически и в больших масштабах, должны иметь сотрудника, ответственного за безопасность данных.

Подводя итог, стоит отметить, что из года в год популярность Интернет-торговли и вспомогательных Интернет-ресурсов возрастает. Следовательно, возрастает и потребность в сборе персональных данных клиентов. Так, финансовым организациям необходимо обеспечить крепкую связь со своими

клиентами, а именно выстроить с ними доверительные отношения. Как показывает современный опрос общественного мнения, люди опасаются оставлять свои данные в Интернете, но все равно продолжают это делать. Результаты также показали, что, по мнению респондентов, наиболее защищенные данные хранятся в банках и в государственных Интернет-ресурсах, что говорит о том, что россияне доверяют отечественным финансовым организациям и могут доверить им свои данные. Также российскому рынку будет полезно прислушаться к опыту Европейского Союза в защите данных и перенять их разработки для увеличения доверия граждан к системе. Но все равно этот вопрос будет оставаться спорным, потому что все люди разные, и за каждым остается право доверять или не доверять свои данные различным организациям.

Список литературы:

1. Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы // Сборник материалов IV международной научно-практической конференции / Под редакцией А.В. Ярашевой, О.А. Александровой, Н.В. Алиперовой. М., 2019.168 с.
2. Федеральный закон «О персональных данных» №152-ФЗ от 27.07.2006. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61801/ (дата обращения: 28.11.2019).
3. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 28.11.2019).
4. Алиперова Н.В. Финансовые стратегии россиян: риски и барьеры // Народонаселение. № 2. 2019. С. 120-132.
5. НАФИ. Доверие россиян банкам. Отраслевой обзор №8(12). [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://nafir.ru/upload/thematic_review_dec.pdf (Дата обращения: 28.11.2019).
6. Алиперова Н.В., Ярашева А.В. Доверие населения - фундамент стабильности функционирования финансовых институтов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. № 8 (80). С. 1.
7. Европа встает на защиту данных. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/newspaper/2018/03/01/5a96b5fb9a7947568a1c8679> (Дата обращения: 28.11.2019).

*Соловьев А.К.
директор Департамента актуарных расчетов
и стратегического планирования Пенсионного фонда России
д.э.н., профессор, заслуженный экономист России, г. Москва*

Проблемы формирования пенсионных в теневом секторе рынка труда

Главные проблемы большинства современных пенсионных систем: хронический недостаток финансовых ресурсов, с одной стороны, и низкий уровень пенсионного обеспечения, с другой стороны, - непосредственно обусловлены объективными факторами: демографическими процессами и отставанием темпов роста экономики от социальных потребностей населения. Однако в отечественной пенсионной системе указанные факторы многократно усиливают свое негативное влияние под воздействием весьма мощного и особо опасного (по причине неформализованности) фактора - теневой экономике и скрытой занятости.

При этом главная угроза скрытой занятости и, соответственно, теневых способов оплаты труда для *пенсионной системы в целом* заключается в том, что создаются условия для дестабилизации финансовой обеспеченности выполнения солидарных пенсионных обязательств не только в текущий бюджетный период, но и в долгосрочной перспективе. А в отношении самих *застрахованных лиц* теневая (неформализованная) занятость в условиях страховой пенсионной модели означает *невозможность формирования застрахованными лицами своих пенсионных прав и, как следствие, прямую потерю части или всей страховой пенсии (по причине не достатка минимальных норм на пенсионные права по продолжительности стажа и количеству пенсионных баллов).*

В рыночной экономике на уровень развития и эффективность функционирования системы обязательного пенсионного страхования все более сильное влияние оказывает рынок труда, который, одновременно, непосредственно зависит от демографической ситуации в стране, а точнее – от соотношения числа плательщиков страховых взносов (т.е. застрахованных лиц, за которых работодатели или самостоятельно уплачивают страховые взносы) и

получателей пенсий, – так называемого коэффициента нагрузки. Это внешний фактор, на который система обязательного пенсионного страхования может воздействовать только в очень ограниченных пределах и при условии, что в ней имеются нормы, стимулирующие выработку большой продолжительности стажа и продолжение трудовой деятельности после назначения пенсии.

Учитывая огромное влияние внешних по отношению к пенсионной системе факторов, невозможно, повышая отдельный параметр, например, общеустановленный пенсионный возраст, добиться долгосрочной эффективности пенсионной системы, как с точки зрения финансовой обеспеченности, так и с точки зрения обеспечения приемлемого уровня пенсионного обеспечения застрахованных лиц.

Для изменения результатов функционирования пенсионных систем необходима реализация мер не столько связанных с настройкой внутренних механизмов системы, сколько направленных на долгосрочный рост социально-экономических индикаторов.

Для разных категорий плательщиков повышаются требования к охвату государственным пенсионным страхованием, поскольку в условиях снижения численности занятых необходимо создавать новые стимулы к труду, а также стимулы для вхождения в систему лиц, являющихся неформально занятыми. Растущая продолжительность жизни позволяет государствам вовлекать лиц пенсионного возраста в рынок труда, при этом необходимо помнить о создании новых рабочих мест для недопущения роста безработицы среди молодежи.

Структурные сдвиги на рынке труда существенно усилили негативное влияние демографической ситуации на финансовое состояние ПФР – в части уменьшения числа плательщиков страховых взносов в ПФР, занятого в реальном секторе экономики, и увеличения числа получателей пенсий.

Из данных таблицы 1 в динамике за период 2002-2015 гг. прослеживается устойчивая тенденция снижения коэффициента поддержки (численность работников на 100 пенсионеров) - на 44,4% и роста коэффициента нагрузки (численность пенсионеров на 100 работников) - на 20,4%.

Таблица 1

Соотношение численности наемных работников и численности получателей страховых (трудовых) пенсий по старости, тыс. чел.

Год	Среднесписочная численность наемных работников организаций ¹	Численность получателей страховых (трудовых) пенсий по старости ²	Соотношение, %	
			коэффициент поддержки	коэффициент нагрузки
2002	50 615,4	29 541,9	171,3	58,4
2003	49 881,8	29 080,2	171,5	58,3
2004	49 130,0	29 024,8	169,3	59,1
2005	48 197,2	29 194,2	165,1	60,6
2006	48 096,4	29 365,4	163,8	61,1
2007	48 943,7	29 790,7	164,3	60,9
2008	49 362,9	30 156,0	163,7	61,1
2009	47 427,5	30 830,9	153,8	65,0
2010	46 719,0	32 465,6	143,9	69,5
2011	45 872,4	32 984,9	139,1	71,9
2012	45 898,4	33 454,3	137,2	72,9
2013	45 815,6	33 953,9	134,9	74,1
2014	45 486,4	34 426,1	132,1	75,7
2015	45 106,5	35 534,0	126,9	78,8

Источник:¹ форма № П-4 «Среднесписочная численность и начисленная заработная плата работников по видам экономической деятельности и субъектам Российской Федерации»;² форма № 94 (Пенсии) «Сведения о численности пенсионеров и суммах назначенных им пенсий»

В связи с этим особенно актуальной в последнее время в России стала проблема оценки неформальной занятости в экономике населения трудоспособного возраста в целях поиска резервов увеличения доходной части бюджета ПФР, а также в целях предотвращения появления в перспективе значительного числа людей, не имеющих достаточных для назначения страховой пенсии пенсионных прав.

Большинство исследований показывает, что доля неформальной занятости достаточно высока и в условиях финансового кризиса имеет тенденцию к росту. При этом оценки уровня неформальной занятости варьируются в зависимости от метода расчета и использованных источников данных и доходят до 30 млн. чел. (источником цифры в 30 млн. чел. стал опрос населения, проведенный Центром социально-политического мониторинга Института общественных наук РАНХ и ГС в 2015 г.).

По данным официальной государственной статистики, численность

занятым только в неформальном секторе в 2015 г. составляла 13,6 млн. чел. (таблица 2). Следует отметить тенденцию увеличения их доли в численности занятого населения в динамике с 16,3% в 2006 г. до 18,8% в 2015 г.

Таблица 2

Численность занятых по месту основной работы, тыс. чел.

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Численность занятых в экономике	69169	70770	71003	69410	69934	70857	71545	71391	71539	72324
в том числе лица, у которых основная работа была:										
на предприятии, в организации со статусом юридического лица	57902	59115	58359	57653	59721	59276	59234	58509	58424	58755
в неформальном секторе	11268	11655	12643	11757	10214	11580	12311	12883	13115	13569
в % от численности занятого населения	16,3	16,5	17,8	16,9	14,6	16,3	17,2	18,0	18,3	18,8
из них:										
в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица	2568	2758	3040	3057	2844	3015	3025	3239	3329	3376
по найму у физических лиц, индивидуальных предпринимателей, в фермерском хозяйстве	6444	6776	7802	6983	5806	6825	7608	7907	8159	8524
в собственном домашнем хозяйстве по производству продукции сельского, лесного хозяйства, охоты и рыболовства для продажи или обмена	2256	2121	1801	1717	1564	1740	1678	1737	1627	1669

Источник: Сборник «Рабочая сила, занятость и безработица в России», 2016 г., стр.43

Таким образом, почти 20% занятых в России связано с рабочими местами, с которых либо вообще не производятся отчисления в ПФР, либо отчисления осуществляются в размере, недостаточном для формирования пенсионных прав на страховую пенсию и покрытия расходов на пенсионное обеспечение.

При этом закономерно возникают принципиально новые проблемы реализации конституционных прав этих категорий населения на адекватный уровень пенсионное обеспечение не только в трудоспособный период жизни, но и в нетрудоспособный период – в первую очередь – при наступлении пенсионного возраста и других социальных рисков, предусмотренных действующим законодательством.

Для решения этих проблем необходимо выработать систему мер

правового и экономического характера, способствующих сокращению теневой занятости в наемном секторе экономики и активному вовлечению неформально занятых лиц в систему обязательного пенсионного страхования.

Поскольку предпосылки реформирования современных пенсионных систем обусловлены внешними по отношению к системе причинами, самыми быстрыми и эффективными с точки зрения результата мерами становятся изменение внутрисистемных параметров и механизмов с целью улучшения основных показателей развития пенсионных систем. Одновременно проводятся мероприятия, направленные на долгосрочную финансовую обеспеченность систем социального обеспечения, связанные с изменением демографических условий в стране, а также способствующие росту экономического развития страны.

Список литературы:

1. Соловьев А.К. Пенсионная реформа: иллюзии и реальность (учебное пособие). М.: Учебное пособие. ООО «Проспект», 2014. С. 4-296.
2. Соловьев А.К. Институциональные основы рыночной пенсионной реформы. М.: Мир новой экономики, 2013. № 3-4. С. 28-36.
3. Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1; под научн. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьминова. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. 430 с.

*Сунгатуллина Д.В.
студентка Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Научный руководитель: Н.В. Цхададзе
профессор Финансового университета при Правительстве РФ
д.э.н., профессор, г. Москва*

Пенсионная реформа в России: возможные социально-экономические последствия

Старение и его взаимодействие с рынком труда представляют большой интерес для политиков, желающих повысить экономическую активность населения и облегчить нагрузку государственного бюджета. Один из путей достижения обеих целей одновременно – это увеличение пенсионного возраста, что является основным параметром пенсионные системы. Это идея, которая

кажется довольно привлекательной, как государственная пенсия, по крайней мере во многих Европейских странах, является основным выходом из проблемы рынка труда.

Премьер-министр Дмитрий Анатольевич Медведев 15 июня заявил о возможном изменении законодательства относительно пенсионного возраста. На данный момент женщины выходят на пенсию в 55 лет, а мужчины – в 60.

Текущий возрастной порог был установлен в конце 20-х – начале 30-х годов 20 века [1], когда продолжительность жизни составляла около 42 лет [2]. С каждым годом она увеличивается и на данный момент ее значение достигает 66 лет, поэтому рационально преобразование пенсионного возраста с целью сохранения пропорции продолжительность жизни: начало пенсии. Согласно Федеральному Закону № 489161-7 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий» [3], новый возраст выхода на пенсию является достижение возраста 63 и 65 лет соответственно. Сейчас закон находится на рассмотрении, а с полным текстом документа можно ознакомиться на официальном сайте Государственной Думы.

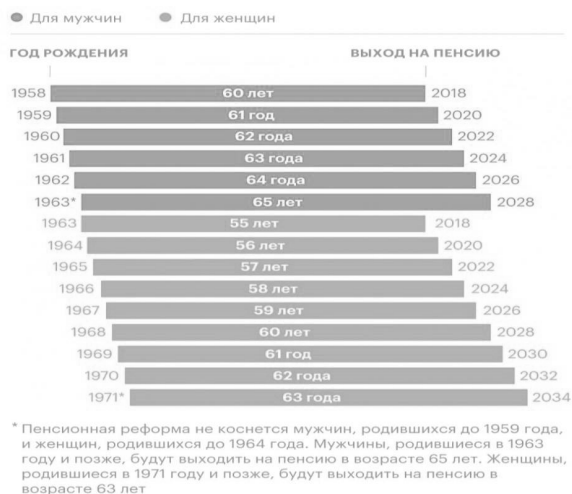


Рис.1. График выхода на пенсию согласно предложенной правительством пенсионной реформе

Источник: Министерство Финансов [4].

Исходя из данных приведенных на рис.1., можно увидеть, как постепенно пенсионная реформа будет внедряться. Изменения не коснутся некоторых категорий населения:

- Пенсионеров на данный момент.
- Работающие с вредными и опасными условиями труда.
- Люди, имеющие право на досрочный выход на пенсию по состоянию здоровья или социальными причинами, например, военнослужащие, ставшие инвалидами в связи с военной травмой, инвалиды по зрению, женщины родившие более пяти детей и воспитавшие их до трех лет и т.д.
- Пострадавшие при аварии на Чернобыльской АЭС.
- Мужчины и женщины из числа лиц, проработавших в летно-испытательном составе и непосредственно занятых в летных испытаниях (исследованиях) специальной техники [3].

Существует ряд причин, из-за которых Правительство РФ решилось на столь серьезный поступок. Во-первых, в настоящее время Пенсионный Фонд РФ претерпевает дефицит бюджета. Для решения проблемы есть три выхода: повышение пенсионного возраста, подъем процентной ставки взносов, увеличение рождаемости. Наиболее оптимальным является 1 вариант, так как известно, что после выхода на пенсию 30% людей чаще всего продолжают работать еще 3-5 лет для получения дополнительно достатка, ибо размер пенсии не удовлетворяет их потребности. Во-вторых, заметно повышение количества работников, занятых в серой экономике, за которых страховые взносы не уплачиваются. В-третьих, соотношение людей по найму и получателей пенсии составляет 1,12. Ожидается, что с применением реформы к 2025 году оно достигнет 1,04. В-четвертых, на рынке труда наблюдается нехватка квалифицированных и опытных специалистов.

Таблица 1

Численность пенсионеров и средний размер назначенных пенсий по видам пенсионного обеспечения и категориям пенсионеров в Российской Федерации¹
по состоянию на 1 января

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Численность пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда Российской Федерации, тыс. человек	39706	40162	40573	41019	41456	42729	43177	43504
из них получающие пенсии:								
по старости	32462	32981	33451	33950	34422	35555	36003	36336
по инвалидности	2703	2588	2490	2410	2317	2267	2183	2107
по случаю потери кормильца (на каждого нетрудоспособного члена семьи)	1456	1401	1362	1344	1331	1395	1405	1408
пострадавшие в результате радиационных и техногенных катастроф и члены их семей	273	284	298	302	312	332	382	422
федеральные государственные гражданские служащие	49	56	62	66	66	71	68	74
за выслугу лет (из числа пенсионеров-космонавтов)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
лётчики-испытатели	1	1	1	1	1	1	1	1
социальные	2762	2851	2909	2946	3007	3108	3134	3156
Средний размер пенсии пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда Российской Федерации², рублей	7593,9	8272,7	9153,6	10029,7	10888,7	12080,9	17425,6	13323,1
из них получающие пенсии:								
по старости	8165,8	8876,1	9790,1	10716,4	11569,1	12830,4	18172,5	14151,6
по инвалидности	5136,5	5539,3	6106,3	6669,2	7209,9	8040,1	13253,7	8807,4
по случаю потери кормильца (на каждого нетрудоспособного члена семьи)	4819,1	5333,1	5959,0	6598,6	7185,1	7924,9	13175,7	8875,7
пострадавшие в результате радиационных и техногенных катастроф и члены их семей	6855,9	7514,3	8402,6	8639,2	9779,2	10766,7	16261,1	11863,2
федеральные государственные гражданские служащие	10968,6	11495,3	12422,9	14020,1	15550,0	17186,4	22500,8	18709,7
за выслугу лет (из числа пенсионеров-космонавтов)	56574,2	56630,0	64057,4	364283,5	361989,6	446260,3	451872,0	463407,7
лётчики-испытатели	51017,9	56311,3	64321,4	67704,0	76855,4	85736,2	94308,4	91845,0
социальные	4730,5	5206,4	5919,0	6446,4	7548,3	8302,4	13644,4	8806,6

¹⁾ По данным Пенсионного фонда Российской Федерации.

²⁾ В 2017 г. данные приведены с учетом единовременной денежной выплаты, назначенной в соответствии с Федеральным законом от 22 ноября 2016г. № 385-ФЗ в размере 5 тысяч рублей.

Источник: Официальный сайт Росстата [5].

При анализе численности пенсионеров и средним размерам пенсий можно выявить, что с 2011 по 2018 численность пенсионеров, состоящих на учете в Пенсионном Фонде, возросло на 8,5% (с 39 706 до 43 403 чел.), а средний размер пенсии увеличился на 43% (с 7 593,9 до 13 323,1 руб.).

Несмотря на регулярное повышение пенсии, спикер Государственной Думы Вячеслав Володин утверждает, что в случае отклонения законопроекта, граждане и вовсе могут лишиться ее, так как раньше на 2 людей пенсионного возраста приходилось 5 работников, а сейчас это соотношение практически сравнялось и бюджета на пенсии недостаточно. Валентина Матвиенко, спикер Совета Федерации, говорит о правильности повышения пенсионного возраста постепенно и также высказывается за принятие соответствующего закона. С каждым годом после повышения пенсионного возраста оплата будет возрастать на 1 000 руб. Например, она будет составлять на 481 руб. больше в 2018 г., чем в прошлом. Если говорить о будущем, то к 2030 г. финансовый эффект от принятия законопроекта превысит 1% валового внутреннего продукта, по мнению директора Научно-исследовательского финансового института Минфина Владимира Назарова.

Россияне отреагировали на пенсионную реформу в большинстве негативно. Согласно результатам опроса, участие в котором приняли 1500 человек старше 18 лет с разных округов страны, исследовательского холдинга «Romir» 91,5% населения не согласны с нововведением и лишь 8,5% поддерживают ее. Утверждение об увеличении размеров пенсии так же вызвало неприятие: 93,9% согласны и 6,1 не согласны с данным изменением [6]. Соответственно, люди не видят никаких положительных сторон законопроекта. Об этом говорят и следующие возможные последствия:

- Снижение заработные платы. Если пенсионный возраст увеличат, то пенсионеры будут оставаться на своих рабочих местах с высокой зарплатой, накопленной опытом и трудами прошлых лет. В то время как молодым специалистам будет сложно найти высокооплачиваемую работу. Чем больше предложение – тем меньше зарплата. На данный момент величина

прожиточного минимума в Москве за I квартал 2018 г. составила 15 786 руб. [7].

- Рост теневой экономики. Потребуется больше рабочих мест, но не каждый работодатель захочет платить социальные взносы в Пенсионный Фонд РФ, именно поэтому во избежание расходов людям будут еще больше платить серую зарплату. Низкий уровень пенсионной грамотности способствует принятию людьми зарплат «в конвертах» и уменьшению бюджета фонда. Необходимо провести информационную работу с населением для предотвращения вышесказанной проблемы [8].

- Сокращение объема продаж. Как говорилось ранее, зарплаты уменьшатся, соответственно, у людей уменьшится возможность приобретения благ. При увеличении пенсионного возраста будет сэкономлено 2,3 трлн рублей в год. Данные средства пенсионеры потратили бы на свои жизненные потребности, купив товар и тем самым отдав деньги бизнесу. Согласно сведениям Росстата в 2017 г. объем продаж составила 29,8 трлн. руб. Однако это может говорить о том, что деньги, отдаваемые в бизнес, приносили больше пользы экономике страны в целом, чем сэкономленная сумма на пенсиях, которая уйдет на покрытие финансового дефицита. Уместно будет отметить, что именно по этой причине в европейских государствах большие пенсии. Причина не в материальной заботе о населении, а в том, что люди пенсионного возраста представляются главным покупателем продуктов и услуг. Непосредственно данная потребность способствует функционированию производителей государства, являющимися плательщиками налогов.

- Рост количества кредитов. Согласно информации Объединенного кредитного Бюро (ОКБ) количество заемщиков в Российской Федерации возросло до 50 млн. людей. Примерно половина из них каждый месяц возвращают третью часть собственных доходов банкам. Вследствие увеличения пенсионного порога потребность в потребительских кредитах станет увеличиваться.

- Сокращение рождаемости. Проблема в том, что преобладающее

количество семей в России проживают «традиционно». Дети напрямую зависят от родителей в финансовом отношении. Или, например, бабушки и дедушки водятся с внуками, в то время как родители зарабатывают деньги. А сейчас некому будет проводить время с детьми, соответственно, семьи реже будут задумываться о рождении потомков.

Люди не доживают до пенсии. Многие считают, что несмотря на среднюю продолжительность жизни в 66 лет, количество людей, которые смогут получить пенсию – будет очень ограничено.

Недавний возможный рост нормального пенсионного возраста в стране вызвал всплеск интереса к последствиям на рынке труда этих мер и влиянию на жизнь населения в целом. Принятие реформы должно сопровождаться рядом изменений: в здравоохранении, в программах поддержки людей старших возрастов, в защите рабочего места перед выходом на пенсию (В.В. Путин заявил о наказуемости работодателей, которые будут увольнять граждан за 2-3 года выхода на пенсию) и т.д. Законопроект действительно необходимый, но для его понимания людям необходимо обладать финансовой грамотностью и разбираться в экономике страны. Эта статья вносит вклад в раскрытие данной темы, оценивая эффект занятости постепенного увеличения пенсионного возраста и выхода на пенсию позже, чем это было принято на протяжении столетия.

Список литературы:

1. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий», 2018.
2. Исследования Росстата «Ожидаемая продолжительность жизни при рождении» URL http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/# (Дата обращения 19.09.2018).
3. Федеральный закон № 489161-7 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий», 16.06.2018, - с.3.
4. Официальный сайт Министерства финансов URL <https://www.minfin.ru/ru/> (Дата обращения 19.09.2018)
5. Официальный сайт Росстата URL <http://www.gks.ru/> (Дата

обращения 19.09.2018).

6. Опрос частного холдинга «Romir» URL <http://romir.ru/studies/argumenty-v-polzu-povysheniya-pensionnogo-vozrasta-neurbeditelny-dlya-rossiyan> (Дата обращения 19.09.2018).

7. Исследования Росстата «Величина прожиточного минимума» (по состоянию на 3 сентября 2018 г.)

8. Ильясов М. М. Проблемы функционирования Пенсионного фонда России // Молодой ученый. 2017. №2. С. 431-434. URL <https://moluch.ru/archive/136/37859/> (дата обращения: 19.09.2018).

*Терентьева М.А.
научный сотрудник лаборатории демографии и социального управления
Федерального исследовательского центра
«Коми научный центр Уральского отделения РАН»
к.э.н., г. Сыктывкар*

Предпринимательский потенциал пожилого населения Республики Коми

Республика Коми имеет, как и большинство северных регионов значительную миграционную убыль населения. Значительные масштабы миграционного оттока населения, и особенно молодежи, получившей образование в Коми, усугубляют ситуацию на рынке труда, прежде всего это приводит к дефициту квалифицированных кадров. Исследователи отмечают, что Республика Коми относится к регионам с уровнем постарения ниже среднероссийского, однако здесь из-за многолетнего миграционного оттока достаточно высокие темпы роста постарения [1]. К пожилому населению относится с точки зрения теории поколений Беби-бумеры, которых в Коми не так много, это связано с меньшим возрастным порогом выхода на пенсию (оно учитывается в рамках возраста 53/54 – 59 лет (в зависимости от пола)), то есть те, которые в основном уже заканчивают трудиться. Миграция среди данного поколения также популярна, возрастной профиль выбывающих в Коми выраженный «горб» в возрастах 50-65 лет. Причина высокой миграционной активности среди данного поколения в том, что Коми непривлекательна для проживания пенсионеров. [2]. Для понимания качественных свойств структуры трудовых ресурсов, особенно их предпринимательского потенциала рассмотрим основные мотивационные и трудовые характеристик поколенных

групп (табл. 1).

Таблица 1

Основные мотивационные и трудовые характеристики поколения Беби-Бумеров

Группа ценностей	Характеристика
Индивидуализм	Коллективизм
Самостоятельность (независимость)	Очень высокий уровень
Реализация профессионализма	Трудоголики
Материальный успех и обеспеченность	Сильная ориентация на материальный успех
Полезность выполняемой работы	Сильно выраженное желание приносить пользу

Составлено автором по [4, 5]

Таким образом, поколение Беби-бумеров имеет свои особенности.

Опрос населения северных городов Республики Коми, показал, что в целом для населения этих городов предпринимательская активность низкая [3]. Значение показателя предпринимательской активности в городах Коми меняется в зависимости от возраста (табл. 2).

Таблица 2

Распределение предпринимательской активности по возрастам, %

Возраст	Значение
16-29	53,8
30-44	42,4
45-50/54	22,2
Старше 50-55	6,1

Как видим из таблицы 2, с возрастом оно сильно снижается. Наименьший показатель предпринимательской активности у людей в возрасте старше 50-55 лет. Результаты опроса пожилого населения Коми указывают, что, как и в стране в целом, на положительное отношение к предпринимательству: 61,3% опрошенных пенсионеров указали на положительное отношение и лишь 2,7% — отрицательное. Около 10,0% пожилого населения северных городов Коми хотело бы заниматься предпринимательской деятельностью, остальные — нет. Основные причины отказа: недостаточный образовательный уровень (23,8%), отсутствие первоначального капитала (23,8%), отсутствие финансовых ресурсов (14,3%).

Статья подготовлена в рамках Комплексной программы фундаментальных научных исследований УрО РАН, проект № 18-6-7-24 «Демографическое старение России: региональные особенности, последствия,

государственная социальная политика».

Список литературы

1. Попова Л.А., Зорина Е.Н. Уровень и региональные особенности демографического старения России // Модернизация России: приоритеты, решения. Сборник статей XVIII международной научной конференции. 2018. С. 601.
2. Терентьева М.А. Оценка предпринимательского потенциала населения регионов Европейского Севера России с позиции теории поколений // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2018. №5. С. 145-155. DOI 10.25702/KSC.2220-802X.5.2018.61.145-155
3. Терентьева М.А. Малое предпринимательство в северном регионе // Бизнес. Образование. Право. 2018. №5. С. 145-155. DOI 10.25683/VOLBI.2019.46.151
4. Гурова И.М., Евдокимова С.Ш. Теория поколений как инструмент анализа, формирования и развития трудового потенциала // Мир. 2016. №3. С. 150-159. DOI: 10.18184/2079-4665.2016.7.3.150.159
5. Шварц Ш., Бутенко Т.П., Седова Д.С., Липатова А.С. Уточненная теория базовых индивидуальных ценностей: применение в России // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2012. Т. 9, № 1. С. 47–49. URL: [https://psy-journal.hse.ru/data/2013/10/30/1283379255/Schwartz et al 9-02pp43-70.pdf](https://psy-journal.hse.ru/data/2013/10/30/1283379255/Schwartz_et_al_9-02pp43-70.pdf) (дата обращения 26.07.2018).

*Тихомирова В.В.
старший научный сотрудник
Института социально-экономических
и энергетических проблем севера Коми
научного центра Уральского отделения РАН
к.э.н. г. Сыктывкар*

Конкуренция в социальной сфере и увеличение расходов домохозяйств (на примере Республики Коми)

В научной литературе выделяются два подхода к определению понятия «социальная сфера». Первый – «отраслевой» – был предложен Адамом Смитом, где социальная сфера рассматривается как система отраслей производственной сферы [1, С. 747]. В данной трактовке под производственной сферой понимается комплекс отраслей, не производящих ценностей, а связанных с удовлетворением нематериальных потребностей человека [1, С. 801]. В соответствии с международной хозяйственной классификацией общероссийский классификатор видов экономической

деятельности все отрасли народного хозяйства подразделяет на материальное производство и непроеизводственную сферу услуг. Отсюда в экономической науке непроеизводственную социальную сферу отождествляют со сферой услуг [2, С. 318]. Приверженцы второго подхода [3, С. 18; 5, С. 96] считают, что социальная сфера является областью решения социальных проблем населения, обеспечивающей ему высокий уровень и качество жизни, куда включают такие важные элементы, как образование, здравоохранение и сферу услуг [4, С. 59]. В настоящее время социальная сфера имеет легальное толкование в соответствии со «Стандартом развития конкуренции в субъектах РФ», утвержденным распоряжением Правительства РФ № 1738-р, где социальная значимость отраслей социальной сферы определяется с учетом сформированного перечня приоритетных и социально значимых региональных рынков, направленных на повышение уровня жизни населения [5, С. 83–86]. Введение «Стандарта» предполагает выявление потенциала развития региональной экономики Российской Федерации, включая человеческий потенциал.

Указ Президента РФ «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» определил *цели* совершенствования государственной политики по развитию конкуренции: *повышение удовлетворенности потребителей за счет расширения ассортимента товаров, работ, услуг, повышения их качества и снижения цен.*

Особенностью социальной сферы выступает ее территориальный и региональный характер действия. В положении об органах исполнительной власти Республики Коми развитие конкуренции также определено в качестве одного из основных приоритетов деятельности [6]. Утвержден перечень *приоритетных* и социально значимых рынков для содействия развитию конкуренции в регионе с обоснованием их выбора [7]. В него включены социально значимые рынки по содействию развитию конкуренции в Республике Коми: рынок услуг дошкольного образования, детского отдыха и оздоровления, услуг дополнительного образования детей, рынок медицинских услуг, психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными

возможностями, услуг в сфере культуры, жилищно-коммунального хозяйства, розничной торговли, услуг перевозок пассажиров наземным транспортом, услуг информатизации и связи и рынок услуг в сфере социального обслуживания. Развитие конкуренции на данных рынках позволит увеличить долю негосударственных организаций и участников рынка, что предусмотрено в рамках федерального Стандарта развития конкуренции, разработанного Министерством экономического развития Российской Федерации и Агентством стратегических инициатив. С учетом требований к системе оценки конкурентоспособности региона Распоряжением Главы Республики Коми от 19.11.2018 N 297-р выделены 34 ключевых показателя развития конкуренции в Республике Коми на период до 2022 г. [8].

В данной работе в качестве индикатора конкурентоспособности региона мы рассмотрим *рынок услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства*. Основная проблема при эксплуатации объектов коммунальной инфраструктуры – значительная степень их износа. Отсутствие в отдельных населенных пунктах центрального холодного и горячего водоснабжения, а также газификации негативно влияет на качество проживания в них и требует больших бюджетных вложений. В уставном капитале всех организаций коммунального комплекса Республики Коми, объекты коммунальной инфраструктуры на праве частной собственности, по договору аренды или концессии составляют не более 25%.

Распоряжением Правительства Республики Коми от 20 сентября 2017 г. № 434-р «О внесении изменений в распоряжение Правительства Республики Коми от 25 декабря 2014 года №440-р «Об утверждении Комплекса мер («дорожной карты») по развитию жилищно-коммунального хозяйства Республики Коми», результатом успешной реализации которых является обеспечение достижения цели и показателей приоритетного проекта «Обеспечение качества жилищно-коммунальных услуг»»: повышение качества жилищно-коммунальных услуг со снижением к 2020 г. аварийности на объектах коммунальной инфраструктуры в сфере теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения на 30% и повышением уровня

удовлетворенности граждан качеством предоставляемых услуг до 85% (в 2018 г. – 78%, в 2019 г. – 80%). Срок реализации проекта: с октября 2016 г. по февраль 2021 г. (включительно).

В Республике Коми обслуживают и управляют жилым фондом 177 управляющих компаний и 161 товарищество собственников жилья, всего – 378 организаций. Жилой фонд составляет 6674 дома площадью 1623713265.99 м². Управляющие компании обслуживают от 437 домов (УК «Ухтажилфонд») до одного дома (УК «Коммунрезерв», Воргашор) или 97,6% жилого фонда. Собственники жилья обслуживают по одному дому, их доля в жилом фонде – 2,4%.

В рамках внедрения Стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации предусмотрено проведение мониторинга удовлетворенности потребителей качеством товаров и услуг на товарных рынках региона и состоянием ценовой конкуренции. Рассмотрим результаты данного мониторинга в динамике за последние четыре года (2015–2018 гг.).

Мониторинг удовлетворенности потребителей качеством жилищно-коммунальных услуг, уровнем цен и возможностью выбора организации, предоставляющей коммунальные услуги. Всего опросом было охвачено 11277 человек республики. Потребителям жилищно-коммунальных услуг предложили оценить, насколько широко, по их мнению, представлены данные организации в городе (районе), в котором они проживают. Большинство респондентов (47,4%) охарактеризовали количество данных организаций как достаточное и 32,2% – как малое. Увеличилось количество респондентов отметивших их рост (25,5%).

Качество услуг удовлетворяет 10,5% респондентов (в 2015 г. – 6,8%), «скорее удовлетворены» – 29,0% (в 2015 г. – 19,0%), «скорее не удовлетворены» – 31,4% (в 2015 г. – 26,2%) и «не удовлетворены» – 21, 2% (в 2015 г. – 35,2%). В период с 2015 по 2018 год динамика положительных ответов увеличилась на 27,7%, а отрицательных – на 5,2%.

В 2018 г. «удовлетворены» *уровнем цен* на рынке услуг жилищно-

коммунального хозяйства лишь 9,8% (в 2015 г. – 5,9%) опрошенных граждан, «скорее удовлетворены» – 25,5% (в 2015 г. – 18,5%), «скорее не удовлетворены» – 32,2% (в 2015 г. – 26,3%) и «неудовлетворенны» – 25,1% (в 2015 г. – 37,4%). В целом за четыре года динамика положительных ответов увеличилась на 23,2%, а отрицательных – на 5,9%. *Возможностью выбора услуг* «удовлетворены» – 9,8% (в 2015 г. – 7,3%), «скорее удовлетворены» – 25,0% (в 2015 г. – 18,6%), «скорее не удовлетворены» – 30,7% опрошенных (в 2015 г. – 23,7%) и «не удовлетворены» – 25,1% (в 2015 г. – 32,9%). Здесь динамика положительных ответов увеличилась на 16,7%, а отрицательных – на 7,0%.

Выводы. Приведенные выше результаты мониторинга говорят, что динамика удовлетворенности населения услугами жилищно-коммунального хозяйства в целом положительная, однако установленные целевые индикаторы (78% в 2018 г.) не достигнуты.

Список литературы:

1. Экономическая энциклопедия / под ред. Л. И. Абалкина. М., 1999.
2. Райсберг Б. А., Лазовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 3-е изд. М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Отварухина Ю. Ю. Исследование и разработка концепции и методов управления социальной сферой. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. СПб., 2000.
4. Бычкова О. И., Кухарева К. И., Мостобаева П. А. Особенности предпринимательской деятельности в социальной сфере // Экономические науки. 2013. № 2.
5. Кицай Ю. А. Конкуренция в социальной сфере как объект правового регулирования [Текст] // Актуальные проблемы права: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Москва, декабрь 2016 г.). М.: Буки-Веди, 2016. С. 83–86. URL <https://moluch.ru/conf/law/archive/224/11199/> (дата обращения: 23.04.2019).
6. Закон Республики Коми от 31 октября 1994 г. № 8-РЗ «Об органах исполнительной власти в Республике Коми».
7. Об утверждении Перечня приоритетных и социально значимых рынков для содействия развитию конкуренции в Республике Коми от 14 декабря 2015 года № 360-р (с изменениями на 17 июля 2018 года).
8. О внесении изменений в распоряжение Главы Республики Коми от 30.12.2016 № 433-р «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») по содействию развитию конкуренции в Республике Коми».

*Токсанбаева М.С.
зав. лабораторией проблем
распределительных отношений ИСЭПН ФНИСЦ РАН
д.э.н., г Москва*

Дифференциация заработной платы в отраслях с высокой занятостью специалистов

На дифференциации заработной платы базируется ее стимулирующая функция, реализация которой предполагает такие пропорции распределения, которые обеспечивают их зависимость от сложности (квалификации) труда, то есть от трудового вклада работников. Данная зависимость имеет характер закономерности. Несмотря на то, что на распределительные процессы в области заработной платы влияет множество других факторов, например, дефицит или избыток кадров, уровень рентабельности производства, формы социальной защиты персонала, личные предпочтения работодателей и пр., основным фактором по-прежнему остается квалификация труда.

Эту закономерность подтверждает совокупность сложившихся в российской экономике коэффициентов дифференциации средней заработной платы в разрезе профессиональных групп (то есть групп, ранжированных по уровню квалификации), которые, по нашим расчетам на основе данных Росстата за 2007-2017 годы, при некоторых динамических колебаниях являются не только довольно устойчивыми во времени, но и близкими к коэффициентам, определенным нормативно и рекомендуемым предприятиям в рамках системы федерального и отраслевого социального партнерства.

Устойчивость данных коэффициентов на микроуровне поддерживается тем обстоятельством, что отклонение от них ведет к подрыву трудовых стимулов из-за несоответствия трудовому вкладу работников, иными словами, из-за несправедливого распределения. Оно довольно адекватно ощущается работниками, а значит, как антистимул может оборачиваться снижением трудовой активности и феноменом работы «с прохладцей» [1]. Поэтому работодатели, заинтересованные в эффективном труде персонала, стараются соблюдать закономерность распределения оплаты труда и не ущемлять, по меньшей мере, наиболее важных и дефицитных работников.

Но эта закономерность проявляется в среднем по всем работникам, тогда как внутри одних и тех же профессиональных групп наблюдаются значительные расхождения по уровню заработной платы, превышающие средние различия даже по «полярным» (в аспекте квалификации) группам. Это четко показывают и официальная статистика, в частности, по видам экономической деятельности (отраслям), и зарплатные характеристики неудовлетворенного спроса на труд (например, информация службы занятости и рекрутинговых агентств об имеющихся вакансиях).

Причины данных различий изучаются еще со времен планового хозяйства, а в рыночных условиях они дополнились новыми обстоятельствами. В их числе, например, выявившаяся после перехода к рынку существенная разница систем оплаты труда в бюджетных организациях, где к приоритетам относится экономия бюджетных средств, включая фонды оплаты труда (сокращенно ФОТ), и в фирмах с иностранным участием, ориентированных на западные стандарты организации труда и его оплаты [2]. Высказано даже соображение, что в настоящее время доминирующими факторами дифференциации заработной платы являются уже не квалификационные параметры труда, а факторы, внешние по отношению к работникам [3].

Такой категоричный вывод ставит вопрос о том, почему, тем не менее, дифференциация заработной платы в среднем по профессиональным группам в основном не испытывает значительных отклонений от нормативных коэффициентов дифференциации. Этот вопрос был изучен нами на примере производств индустриального сектора (промышленность и строительство), труд работников которого по содержательным характеристикам можно считать сравнительно однородным [4].

Анализ показал, что в отраслях, на которые приходится львиная доля занятых в индустрии, отклонения от данных коэффициентов не являются значимыми. В остальных относительно малочисленных индустриальных отраслях выявлена завышенная дифференциация, частично связанная с различиями квалификации труда и персонала (например, в добывающих

производствах из-за особых условий труда), а частично обусловленная проблемой дефицита кадров и соответствующего завышения зарплаток наиболее востребованным и дефицитным работникам. Эти факторы завышенной дифференциации заработной платы действуют в разных социально-экономических системах, но ввиду ограниченного «поля» их распространения обычно не оказывают серьезного влияния на средние коэффициенты дифференциации оплаты труда по профессиональным группам.

В данной статье рассмотрены различия заработной платы в отраслях с высокой занятостью специалистов, к числу которых относятся деловые и профессиональные услуги, входящие в сектор производства услуг. В этих отраслях, как и в индустриальном секторе, для сравнения отобраны ключевая профессиональная группа, представленная специалистами высшей квалификации, и как антипод по значимости – группа служащих (занятых документооборотом). К анализу, как и в случае индустриальных производств, подключена концепция сегментированного рынка труда, который, по нашим исследованиям, состоит в России из четырех сегментов – по два сегмента первичного (с «хорошими» рабочими местами) и вторичного (с «плохими» рабочими местами) рынков труда. Наилучшим является 1-й сегмент, а наихудшим – 4-й сегмент.

Сегменты рынка труда, по нашей методике, определяются по отраслевому составу (расчеты проводились на основе классификатора ОКВЭД). Но с 2017 г. Росстат перешел на классификатор ОКВЭД 2, опубликованная статистика по которому пока недостаточна для идентификации, в какие сегменты входят все деловые и профессиональные услуги. Поэтому мы ограничились только рядом отраслей: их принадлежность к тому или иному сегменту установлена экспертным путем. К 1-му сегменту отнесена рекламная деятельность и исследование конъюнктуры рынка, ко 2-му сегменту – деятельность в области информации и связи, к 3-му сегменту – деятельность по операциям с недвижимостью, к 4-му сегменту – образование.

Прежде всего, на основе информации Обследования организаций по

заработной плате в разрезе категорий персонала и профессиональных групп (сокращенно ОЗПП) по отобранным отраслям¹⁰³ рассчитаны коэффициенты межсегментной дифференциации заработной платы рабочих и служащих. Их заработная плата в образовании принята за единицу (табл. 1).

Таблица 1
Коэффициенты межсегментной дифференциации заработной платы специалистов высшего уровня квалификации и служащих в отраслях с высокой долей занятости специалистов, в РФ в 2017 г., раз

Вид экономической деятельности	Специалисты высшего уровня квалификации	Служащие
1-й сегмент – Рекламная деятельность и исследование конъюнктуры рынка труда	4,34	1,99
2-й сегмент – Деятельность в области информации и связи	1,82	1,59
3-й сегмент – Деятельность по операциям с недвижимостью	1,37	1,45
4-й сегмент – Образование	1,0	1,0

Источник: расчеты автора по данным Росстата.

Дифференциация заработной платы по специалистам высшей квалификации в разрезе рассматриваемых отраслей такова, что по крайним отраслям она соответствует различиям между неквалифицированными рабочими и высшим руководством в бюджетных организациях системы образования. Данный размах различий в рамках одной и той же профессиональной группы явно завышен. Прежде чем говорить о его причинах, следует сказать, разница по коэффициентам дифференциации между отраслями 1-го и 2-го сегментов и 2-го и 3-го сегментов в среднем близка к разнице у преподавателей в школах и в вузах. Для 2-го и 3-го сегмента ее можно считать допустимой (с учетом объективной вариации квалификационных параметров внутри профессиональной группы), но для 1-го и 2-го сегментов, а именно для образования, она перекошена в сторону завышения.

Основными факторами отрыва заработной платы специалистов высшей квалификации в рекламной деятельности и исследовании конъюнктуры рынка труда являются высокая доходность отрасли, дефицит подходящих кадров и

¹⁰³ Более представительная для четвертого сегмента (в аспекте высокой занятости специалистов) финансовая и страховая деятельность в ОЗПП не входит.

финансовые возможности фирм выигрывать конкуренцию за их привлечение с помощью зарботков. Но следует, видимо, назвать еще один фактор, относящийся к социальной значимости труда, в соответствии с которым значимый труд обладает бóльшим «удельным весом» [5].

Данный статус в плановой экономике получали отрасли, которые признавались приоритетными в централизованном порядке. С переходом к рынку многие приоритеты стали формироваться ситуативно, благодаря чему фактически их приобрел ряд отраслей рыночной инфраструктуры (например, финансовая деятельность) [6]. При этом работники сферы образования, которая номинально считается социально значимой, попали в худший сегмент рынка труда, то есть реально данная сфера не является приоритетной.

Что касается служащих, то у них различия коэффициентов дифференциации заработной платы между 2-м и 3-м сегментами тоже допустимы, для 1-го сегмента они занижены, а для 4-го – завышены, но не так, как в группе высококвалифицированных специалистов. Это означает, что служащие в рекламной деятельности и исследованиях конъюнктуры рынка не так дефицитны, как специалисты. Подтверждением может служить разница средних зарботков у специалистов высшей квалификации и служащих в каждом из сегментов рынка труда (рис. 1).

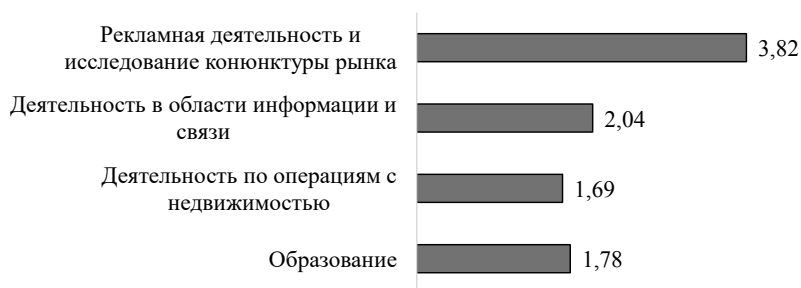


Рис. 1. Зарботная плата специалистов высшего уровня квалификации к зарботной плате служащих в отраслевых сегментах рынка труда с высокой долей специалистов, в РФ в 2017 г., раз

Источник: расчеты автора по данным Росстата.

В среднем по всей совокупности работников организаций, входящих в

ОЗПП, соотношение заработной платы высококвалифицированных специалистов и служащих составило 1,72 раза, что близко к значениям в 1-м и 2-м сегментах рынка труда. В третьем сегменте начинает ощущаться избыток предложения со стороны служащих, а в четвертом сегменте он уже таков, что рекламные и исследовательские фирмы могут себе позволить значительно экономить ФОТ за счет служащих как категории, которую работодателям нет необходимости удерживать. Более того, по нашим опросам работников в разных отраслевых сегментах рынка труда, проведенных в 2017-2018 гг. методом качественного интервью, данную категорию персонала серьезно ущемляют и по социальным расходам.

Таким образом, среди отраслей с высокой занятостью специалистов в сфере образования стимулирующая функция заработной платы нарушается из-за ее низкого уровня, что является одной из причин падения качества образовательных услуг. В операциях с недвижимостью эта функция более или менее соблюдается. Не случайно и у высококвалифицированных специалистов, и у служащих в этой отрасли средняя заработная плата близка к средней по всей совокупности данных специалистов (соответственно 106,8 и 108,7%). В сфере информации и связи у рассматриваемой категории заработка скорее всего несколько завышены, видимо, из-за межфирменной конкуренции. Явное завышение дифференциации оплаты труда наблюдается в рекламной деятельности и исследованиях рынка труда, где острая конкуренция за кадры специалистов происходит в рамках данной отрасли.

Список литературы:

1. Рабкина Н.Е., Римашевская Н.М. Основы дифференциации заработной платы и доходов населения. М.: Экономика, 1972. 288 с.
2. Ракоти В.Д. Заработная плата и предпринимательский доход. М.: Финансы и статистика, 2004. 336 с.
3. Соболев Э.Н. Оплата труда в российской экономике: тенденции и проблемы // Вестник Института экономики РАН. 2018. № 5. С. 79-96.
4. Токсанбаева М.С. Дифференциация заработной платы в контексте стимулирования труда // Народонаселение. 2019. № 3. С. 116-129.
5. Рабкина Н.Е. Избранные труды по макроэкономике. М.: Эребус, 2000. 416 с.

6. Токсанбаева М.С. Сегментированный рынок труда: отраслевая структура и масштабы занятости // Экономическая наука современной России. 2016. № 1. С. 76-87.

*Тураш Т.М.
студентка Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Научный руководитель: Н.В. Цхададзе
профессор Финансового университета при Правительстве РФ
д.э.н., профессор г. Москва*

Молодежная безработица в России

На сегодняшний день проблема безработицы является одной из самых актуальных как в Российской Федерации, так и в других странах мира. Так, по итогам обследования рабочей силы, предоставленным Федеральной службой государственной статистики РФ за август 2019 г., уровень безработицы в России снизился до рекордно низкого уровня в 4,3% по сравнению с 4,5 % в предыдущем месяце и ниже рыночных ожиданий в 4,4 %. Уровень безработицы в России в среднем составил 7,46% с 1992 по 2019 гг., достигнув рекордного максимума в 14,10 % в феврале 1999 г. и рекордно низкого уровня в 4,3 % в августе 2019 г. [1].

Анализируя статистические данные, на первый взгляд, может показаться, что присутствует положительная тенденция сокращения безработицы среди населения в Российской Федерации. Но при всем при этом мы забываем, что в этом подсчете не отражена ни скрытая безработица, ни трудовая занятость в теневом секторе экономики страны, не говоря уже о том, что граждане в силу своих обстоятельств просто на просто не хотят вставать на учет в центры занятости.

На основе этого возникает вопрос, что собой представляет понятие «безработный». Безработные - лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения (15 лет и старше, с января 2017 г., до этого 15-72 гг.), которые в рассматриваемый период удовлетворяют одновременно следующим критериям:

- не имеют работы (доходного занятия);
- занимаются поиском работы в течение четырех недель,

предшествующих обследуемой неделе, используя при этом любые способы;

- готовы приступить к работе в течение обследуемой недели [2, С.109].

Из этого следует, что безработица – социально-экономическое явление, которое характеризует наличие в стране часть трудоспособного населения, желающие устроится на работу, но не могут ее себе найти.

Наиболее частым показателем безработицы является уровень безработицы, который представляет собой число безработных, деленное на количество людей в рабочей силе. Рассмотрим каждый из этих показателей.

Согласно статистическому сборнику Росстата за 2018 г. [2], в Таблице 1 мы можем видеть снижение и увеличение рабочей силы за разные промежутки времени среди различных возрастных групп. Однако наиболее печальным является тот факт, что численность рабочей силы среди населения 15-19 лет по сравнению с 2006 г. (1 839 тыс. чел.), в 2017 г. уменьшилась на 1 303 тыс. чел., составив лишь 536 тыс. чел.

Такая же ситуация наблюдается и среди 20-24 летних людей: численность рабочей силы уменьшилась на 2 657 тыс. чел. При этом общая численность рабочей силы всех возрастных групп за этот промежуток времени увеличилась на 1 690 тыс. чел.

Таблица 1

Численность рабочей силы в возрасте 15-72 лет по возрастным группам

	Всего, тыс. человек	в том числе в возрасте, лет									
		15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-72
Численность рабочей силы - всего											
2006	74419	1839	7475	9641	9228	8585	9934	10797	9000	5379	2541
2007	75289	1652	7625	9799	9419	8689	9435	10912	9173	5809	2775
2008	75700	1557	8042	9856	9421	8886	8995	10813	9324	5933	2873
2009	75694	1296	7982	10127	9502	9028	8651	10550	9517	6061	2980
2010	75478	1029	7702	10368	9656	9254	8490	10165	9631	6118	3065
2011	75779	871	7531	10524	9858	9332	8544	9631	9835	6315	3338
2012	75676	709	6892	10862	9983	9524	8659	9177	9974	6514	3381
2013	75529	687	6971	10767	9913	9501	8625	9167	9902	6534	3462
2014	75428	578	6393	10961	10165	9548	8884	8771	9903	6652	3571
2015	76588	613	5894	11179	10583	9862	9169	8602	9877	6980	3828

2016	76636	612	5450	11164	10880	9987	9433	8461	9607	7088	3953
2017	76109	536	4818	11070	11026	10226	9557	8550	9122	7213	3989

Источник: составлено автором на основе [2]

Следовательно, такое явление можно объяснить лишь увеличением рабочей силы среди населения 25-40 лет и людей преклонного возраста (55-72 лет). Таким образом, мы наблюдаем на лицо явную безработицу среди молодежи.

Теперь проанализируем данные в части уровня безработицы населения за 2006-2017 гг. (табл. 2). Мы видим, что уровень безработицы по сравнению с 2006 г., когда он составлял 7,1%, к 2017 г. снизился до 5,2% и это не может не радовать.

Однако, также можно заметить, помимо того, что процент молодежной безработицы (среди 15-24 летних) является довольно таки высоким показателем среди всех остальных возрастных групп, так он еще и вырос в 2017 г. по сравнению с 2006 г.

Таблица 2
Уровень безработицы населения в возрасте 15-72 лет по возрастным группам (в процентах от численности рабочей силы соответствующей возрастно-половой группы)

	Всего	в том числе в возрасте, лет									
		15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-72
Всего											
2006	7,1	27,2	13,7	7,3	6	6,3	6	5,6	4,9	3,9	2,7
2007	6	24,7	12,2	6	5,4	5,1	5,1	4,6	4,3	3,2	2,6
2008	6,2	25,9	11,7	6,4	5,4	5,1	5	4,7	4,8	4,1	3,8
2009	8,3	31	16,4	9	7,3	7	6,3	6,5	6,4	5,9	4,5
2010	7,3	31,8	14,9	8	6,7	5,8	5,6	5,7	5,8	5,1	4,1
2011	6,5	30,8	13,4	7,1	6	5,1	4,8	5	5,3	4,7	3,6
2012	5,5	28,2	13,4	6,1	4,8	4,4	3,8	4,1	4,2	3,6	2,8
2013	5,5	26,1	12,6	6	5	4,4	4,1	4,1	4,4	3,8	3,2
2014	5,2	28	12,4	5,6	4,8	4,1	3,8	3,9	4,1	3,7	3,2
2015	5,6	32,4	14,3	6,2	5,1	4,5	4,1	4	4,5	3,9	3,1
2016	5,5	29,1	14,9	6,3	5,1	4,6	4	4	4,3	3,8	3,3
2017	5,2	28,4	14,7	5,9	4,7	4,1	3,9	3,9	4,1	4,1	3,4

Источник: составлено автором на основе [2]

Отсюда следует, что на сегодняшний день даже при оптимистических показателях в части снижения общего уровня безработицы в стране, имеет

место быть возрастающая молодежная безработица, которая имеет свои причины и последствия для экономического развития страны в целом.

Итак, худшие показатели молодежной безработицы по сравнению с другими возрастными группами можно объяснить более конкретными факторами. В первую очередь следует отметить более низкий уровень человеческого капитала. То есть молодые люди с низкой квалификацией в большей степени подвержены не только более высокому уровню безработицы, но и нестабильным и низкокачественным рабочим местам.

Хотя молодые люди, как правило, и имеют высшее образование, однако порой им не хватает элементарного опыта работы. Так, многие работодатели выбирают опытных работников, а те, кто не имел практики, в свою очередь теряют возможность устроиться на рабочее место и приобрести свой собственный опыт.

Еще одной из возможных причин высокой безработицы среди молодежи и низкого качества занятости является несоответствие между знаниями, полученными в рамках образования, и навыками, требуемыми рынком труда. Этот фактор также связан и с отсутствием рабочих мест для выпускников. Так, например, многие молодые люди, заканчивая колледж с дипломом о среднем профессиональном образовании, не могут найти работу, и это становится для них проблемой, результатом которой является демотивация молодых работников.

В связи с этим, с психологической точки зрения молодым гражданам сложнее обратиться в центры занятости и встать на учет. Что в свою очередь, пагубно влияет на общий уровень безработицы в стране, так как заведомо предоставляются неверные данные о доли официально занятых и безработных.

Таким образом, безработица среди молодежи в Российской Федерации находится на достаточно высоком уровне, эта социально-экономическая проблема и требует принятия мер по ее снижению.

Первое, что необходимо сделать, это обеспечить должным образом официальное информирование. При этом информировать соответствующие

службы могут с помощью различных средств. Так, например, при помощи рекламы по телевидению, по радиостанциям, но самым эффективным способом будет информирование при помощи интернета и социальных сетей, так как современная молодежь большую часть своего времени тратит именно там.

Данное информирование существенно бы облегчило задачу молодым людям получить данные о состоянии рынка труда в Российской Федерации, которые в свою очередь были бы предоставлены в качестве перечня о востребованных профессиях, считающихся наиболее необходимыми и важными для современной российской экономики.

Следовательно, выпускники школ могли бы выбрать именно те факультеты своего будущего университета, которые гарантировали бы им дальнейшее трудоустройство.

Если мы уже затронули тему институтов и их роль в предоставлении рабочих мест, то необходимо сказать о том, что университеты, колледжи и другие образовательные учреждения могли бы тщательнее продумать такие условия, которые способствовали бы успешному трудоустройству среди выпускников данных заведений. Так как в большинстве своем получается, что студент отучился на определенную профессию, однако найти престижное место работы для него составляет проблему.

Подводя итог выше сказанному, отметим, что важность проблемы безработицы среди молодежи возрастает, оказывает отрицательное влияние на экономическое развитие страны в целом, поэтому требует пристального внимания со стороны государства.

Список литературы:

1. Занятость и безработица в Российской Федерации в августе 2019 года (по итогам обследования рабочей силы) [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/186.htm
2. Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных обследований рабочей силы). 2018: Стат.сб./ Росстат. М., 2018. 142 с.
3. Russia Unemployment Rate [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tradingeconomics.com/russia/unemployment-rate>

4. Jim Chappelow. Unemployment. 24.05.2019 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.investopedia.com/terms/u/unemployment.asp>
5. И.Р. Губайдуллин, П.А. Ханченков. Государственное регулирование социальной защиты населения Российской Федерации. Системные технологии. 2017. № 24. С. 18-21.
6. Reasons for Youth Unemployment [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.economicshelp.org/blog/517/economics/reasons-for-youth-unemployment/>
7. Youth unemployment in Italy and Russia: Aggregate trends and the role of individual determinants [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2014/09/30/1100424462/Marelli_Vakulenko.%20Youth....pdf
8. Бексултанова А. И. Проблема безработицы в России и пути ее решения // Молодой ученый. 2016. №1. С. 317-319.
9. Калининская Ю. Д. Проблема безработицы в современной России // Молодой ученый. 2018. №49. С. 349-350.

*Тюриков А.Г.
Руководитель Департамента социологии, истории и философии
Финансового университета при Правительстве РФ
д.с.н., профессор, г. Москва*

Финансово грамотное поведение как основа роста инвестиций

Социальное противоречие, характеризующее современное состояние финансово грамотного поведения россиян, выражается, с одной стороны – стремительном росте скорости и объёмов вступления в нашу жизнь ряда инновационных финансовых инструментов, с другой – низким уровнем всегда финансовой грамотности населения. Такое состояние нашего общества серьёзно затрудняет возможности людей использовать в полной мере реальные блага цивилизации самим, и, кроме того, давать крайне необходимое сегодня финансовое воспитание своим детям. То есть, присутствует вероятность нарушения важнейшего предназначения социальной сферы общества – расширенного социального воспроизводства одной из важнейших его составляющих – финансов социальной сферы. Достаточно очевидно, что финансово грамотное поведение дает возможность достижения людям успеха и благополучия наиболее эффективным, «кратчайшим» путём, что, в свою очередь, закладывает основу стабильного развития экономики страны в целом.

В результате проведенного контент-анализа видов научных работ, опубликованных в XXI веке, выявлено резкое повышение интереса со стороны научного сообщества к актуальной проблеме финансовой грамотности, включая вопросы финансовой культуры, финансового поведения, финансовой компетентности (Рис. 1). Отметим, что этот подъём публикационной активности произошёл в основном благодаря научным статьям, опубликованных по проблеме финансовой грамотности за последние пять лет. С другой стороны, научно-методологическая разработанность темы финансовой грамотности, входящих в нее аспектов не вполне соответствует современным требованиям, поскольку достаточно немного ученых защищает кандидатские и докторские диссертации по этой проблематике. То есть большое число вопросов находится в полемическом поле гуманитарного знания.

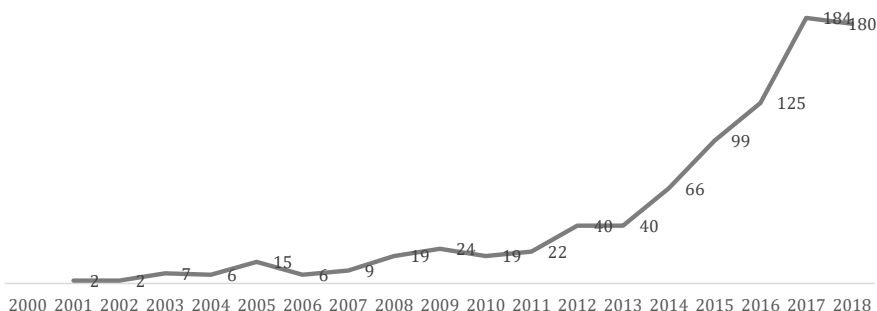


Рис. 1 Общее упоминание смысловых единиц в российских научных трудах (диссертации, монографии, статьи) в период с 2000 по 2018 гг.

В частности, требуют концептуального уточнения, сама дефиниция «финансовая грамотность», институциональный характер финансовой грамотности, социально-финансовые факторы, определяющие финансовое поведение россиян.

Первые эмпирические замеры финансовой грамотности¹⁰⁴ были

¹⁰⁴ Милославский В. Г., Герасимов В. С., Транова В. А., Герасимова О. С., Хейлык И. А. Финансовая грамотность населения: проблемы и перспективы // Молодой ученый. 2016. №4. С. 452-456. URL <https://moluch.ru/archive/108/26271/>

проведены в США уже в 1990-х годах. Тогда интерес исследователей имел узко практическую направленность. В основном эти проблемы касались пенсионных сбережений работающего населения и финансового поведения студентов. Следует заметить, что собственно однозначной дефиниции «финансовая грамотность» в современном гуманитарном знании нет. Поэтому одной из отличительных особенностей нашего исследования является выявление понимания сущности финансово грамотного поведения в обычной, реальной жизни российских граждан.

Для уточнения эмпирической модели исследования предложена следующая институциональная модель финансовой грамотности населения Российской Федерации: Институт научно-методологического обеспечения; Институт образования, включающий, в том числе, институт методическо-консультационный и институт просвещения; Институт финансовой защищённости; Институт информационного и онлайн обеспечения; Институт поведенческих практик, стандартов и моделей финансового грамотного поведения; Институт доверия финансовым организациям и продуктам. (Рис. 2).

Причин недостаточной финансовой грамотности, по мнению различных экспертов, довольно много: усложнение финансового рынка в целом; распространение такого явления как мисселинг; недостаточное внимание субъектов финансового сектора¹⁰⁵ к проблеме повышения финансовой грамотности населения; недоверие людей к основным субъектам современной финансовой политики страны; не достаточная эффективность действующей системы повышения финансовой грамотности и других причин. В этой ситуации крайне актуальной является, на наш взгляд, объективная оценка финансовых моделей поведения, планов и устремлений в будущее нашего подрастающего поколения, в первую очередь старших школьников, людей среднего возраста, как основы экономического потенциала сегодня, и, безусловно, людей «серебряного возраста», как хранителей позитива прошлого.

¹⁰⁵ <https://www.dissercat.com/content/vliyanie-finansovoi-gramotnosti-naseleniya-na-razvitie-ekonomiki-regiona>



Рис.2. Институциональная модель финансовой грамотности населения Российской Федерации

Концентрированное выражение взаимосвязи социальной проблемы и объекта исследования и есть предмет нашего социологического исследования – финансовая грамотность российских граждан.

Социологическое исследование финансовой грамотности населения Российской Федерации проведено в рамках НИР по госзаданию Финуниверситету в 2019 г. Были использованы методы массового и экспертного социологических опросов, контент-анализ по исследуемой тематике, вебметрика (исследование количественных аспектов использования информационных ресурсов, структур и технологий применительно к Интернет) официальных сайтов регионов России по проблемам исследования. В том числе: проведён весной 2019 массовый очный Интернет-опрос студентов, обучающихся в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации, в московских департаментах и департаментах региональной

филиальной сети (N=4413 респондентов); в сентябре 2019 года массовый очный опрос школьников (N=731), прибывших из шестидесяти шести регионов; в августе-сентябре 2019 года экспертный опрос в регионах Российской Федерации, с возможностью сравнения пилотных и не пилотных регионов (N=149); контент-анализ электронных баз данных Российской государственной библиотеки, Библиотеки диссертаций и авторефератов, Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU; выполнена вебметрика более 1500 официальных сайтов регионов России по проблемам исследования, в том числе анализ Юзабилити (удобство использования сайта) и Визибилити (видимость сайта).

Анализ вклада российских учёных в третьем тысячелетии, который, в том числе, характеризует состояние института научно-методологического обеспечения проведён методом контент-анализа научных публикаций по проблематике. Контент-анализ проведен согласно бланку, содержащему следующие ключевые единицы: финансовая грамотность; финансовое поведение; финансово грамотное поведение; основы финансово грамотного поведения; виды и стратегии финансового поведения; финансовая культура; финансовое образование; финансовая компетентность.

Источниками информации являлись базы данных трудов научного сообщества расположенные на крупнейших российских информационно-аналитических порталах в области науки и электронных библиотеках: Российская государственная библиотека¹⁰⁶, Библиотека диссертаций и авторефератов DsLib.net¹⁰⁷, Научная электронная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat¹⁰⁸, Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU¹⁰⁹.

Одной из отличительных особенностей нашего исследования является выявление адекватного отношения молодёжи к проблеме финансовой грамотности в своей жизни. Наиболее частое мнение «умение эффективно управлять личными финансами» - 80,6% опрошенных (Рисунок 3). Но это

¹⁰⁶ Российская государственная библиотека. URL: <https://www.rsl.ru/ru/about/funds/disser>

¹⁰⁷ Библиотека диссертаций и авторефератов DsLib.net. URL: <http://www.dslib.net/>

¹⁰⁸ Научная электронная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat. URL: <https://www.dissercat.com/>

¹⁰⁹ Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. URL: <https://elibrary.ru/defaultx.asp>

ожидаемый ответ. Возможно, более интересными могут оказаться другие цифры – 76,2% — это те люди, которые считают одной из важнейших черт финансовой грамотности «знание возможностей финансовых инструментов для достижения своих целей» (рис. 3).



Рис.3. Компетенции финансовой грамотности глазами школьника (в % от опрошенных)

То есть более чем у $\frac{3}{4}$ (76,2%) современной молодёжи присутствует понимание значения финансовой грамотности, как инструмента достижения своих целей. Такие цели, к которым стремятся школьники - получение образования, создание семьи, достижение успеха в карьере и профессиональном росте, создание собственного бизнеса и т.д. - являются востребованными в современном обществе, поэтому их достижение с использованием современных инновационных финансовых инструментов – является показателем достаточно высокой финансово экономической зрелости современного российского общества. Показатель «знание возможностей финансовых инструментов для достижения своих целей», имеющий значение $\frac{3}{4}$ служит основой приоритетности института образования и семьи среди всех рассматриваемых институтов. И подобающее место (63,9%) занимает тезис «умение разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг», как индикатор необходимых навыков и умений.

Школьникам был задан открытый вопрос: «Представьте ситуацию, в которой у Вас появились личные свободные финансовые средства, которые не нужно отдавать, в размере 150 тыс. рублей. Как бы Вы могли ими распорядиться, потратить, вложить, использовать на финансовом рынке?».

Получены следующие результаты: вложение в депозиты – 40,5%; вложение в ценные бумаги (причём, как правило, в акции) – 19,3%; вложение в создание собственного дела – 13,4%; потратить средства на себя – 13,3% (это и автомобили, и путешествия, и дорогие девайсы и т.д.); затруднились с ответом – 9,7%; иные разнообразные траты (родители, благотворительность, жилищные условия и др.) – 8,2%; вложение в собственное образование, к сожалению, всего 7,4%.

Анализ полученных данных фиксирует ряд эмпирических закономерностей. Первое. Молодые люди из семей с низким уровнем дохода чуть ли не в два раза реже планируют класть деньги на депозит (25% - 43,1% - 39,4%). Они гораздо чаще остальных нацелены на вложение в ценные бумаги (25% - 21% - 17,8%). Они почти в два раза чаще нацелены на создание собственного бизнеса (20% - 12,1% - 14%).

Второе. Ни один из опрошенных респондентов с низким доходом не будет тратить на себя, свалившиеся на него деньги. Тогда как, например, для людей со средним доходом – это целых 14,5%, а для высокого дохода – 13,1%.

Третье. Респонденты с низким доходом принципиально чаще затрудняются с ответом (20% - 5,9% - 11,9%).

Как выводы целесообразно привести результаты экспертного опроса, проведенного в 2019 г. Какие факторы наиболее позитивно влияют на финансовое поведение россиян?» согласно полученным данным экспертного опроса (n=145): 41,9% экспертов отмечают, что - это «достойный уровень дохода, уверенность в завтрашнем дне» (ближайшие преследователи: «доступность информации» -20,6%; «образование граждан» - 18,4%, «финансовая стабильность» - 16,2%).

А какие факторы, по мнению экспертов, наиболее негативное влияние на

финансовое поведение россиян?»: 31,6% экспертов - «низкий уровень доходов» (следующий - «нестабильность экономики, финансовой системы» - 27,2%). Близкие по смыслу негативные факторы «отсутствие защиты прав потребителей» и «недоверие к государственным и финансовым институтам» - отметил каждый четвертый эксперт.

Файзуллоев М. К.
декан экономического факультета
Российско-Таджикского (Славянского) университета
д.э.н., профессор, Душанбе, Республика Таджикистан;
Васиев Ф.М.
старший преподаватель кафедры экономической теории и мировой экономики
Российско-Таджикского (Славянского) университета
к.э.н., Душанбе, Республика Таджикистан

Развитие самозанятости как приоритетное направление обеспечения занятости населения Таджикистана

Современные тенденции динамики занятости населения Таджикистана нуждаются в серьезной корректировке с целью обеспечения устойчивого роста уровня занятости населения республики. Причем необходимо учесть, что в условиях рыночной экономики мероприятия по обеспечению занятости населения должны быть свободными от любых политических подоплек. Самозанятость в рыночных условиях, это обстоятельный объективно присущий элемент рыночных отношений [1, С.17]. Ее развитие обусловлено действием как экономических, так и социальных факторов. Самозанятость в Таджикистане существовала всегда (ведение личного подсобного хозяйства, подработки во время отпусков и вечерами, репетиторство и др.) [2, С.167]. Таким образом, рынок создает новые стимулы к труду путем создания института собственности, следовательно, условий для предпринимательства. В республике Таджикистан самозаняты те, кто сами обеспечивают и сами организуют собственную деятельность, которая служит им основным источником дохода. К самозанятым можно отнести частных предпринимателей, занятых в личном подсобном хозяйстве, занятые индивидуальной трудовой деятельностью. Динамика уровня занятости населения должна соответствовать

уровню экономического роста. На внутреннем потребительском рынке республики у населения, уровень доходов которых дифференцируется, спрос на товары и услуги отличается большим разрывом.

Потребности внутреннего рынка в реальном платежеспособном спросе юридических и физических лиц отличаются очень большим разрывом. Интересы устранения этого разрыва могут быть реализованы лишь на путях ускоренного и эффективного повышения уровня занятости, который бы способствовал заполнению прилавков высококачественными товарами отечественного производства.

Следовательно, с целью изменения имеющихся тенденций занятости населения республики, прежде всего необходима детальная ревизия по подготовительной работе. На наш взгляд, главной причиной роста уровня самозанятости, является неудовлетворительность занятых на основных рабочих местах. Есть и другие причины самозанятости, например, недостаточный уровень заработной платы в основном рабочем месте, задержка заработной платы, потеря основного источника существования в случае сокращения и т.д.

В Таджикистане сельское хозяйство поглощает существенную часть трудоспособного населения. Речь идет о занятости сельских трудовых ресурсов в подсобных хозяйствах, в дехканских (фермерских) хозяйствах, в негосударственном секторе. Если сложить все вместе, то получатся суммы (по годам), почти в 2 раза превышающие занятость в государственном хозяйстве. В сельском хозяйстве нет необходимости ставить вопрос о механическом увеличении численности занятых. Здесь имеет место неполная и к тому же сезонная занятость. Нужно претворить в жизнь мероприятия, которые привели бы к полной и эффективной занятости сельского населения в аграрной сфере села.

Таким образом, для обеспечения устойчивого роста числа занятости населения, необходимо развивать гибкие и нетрадиционные формы занятости, например, такие как, неполный рабочий день или неполная рабочая неделя, частичная или временная занятость. Также необходимо развивать надомный

труд, т.е., организация занятости дома: это ремесленничество, шитье, рукоделье и т.д.

Расширение этой сферы занятости обусловлено низкой профессиональной, территориальной и социальной мобильностью женщин, особенно проживающих в сельской местности. При данной форме организации труда можно увеличить производство продукции без расширения производственных площадей, снижения издержек производства и больших капитальных вложений. В Таджикистане надомный труд получил распространение на тех производствах, где применяется в основном ручной труд или несложное оборудование.

Следующим направлением обеспечения занятости населения, являются оплачиваемые общественные работы. Эти работы, не требующие специальной профессиональной подготовки, организуются государственными органами как виды добровольной временной трудовой деятельности безработных и незанятых граждан. Среди лиц, нуждающихся в оплачиваемых общественных работах, молодежь, которая не может трудоустроиться после окончания школы или других учебных заведений, женщины, имеющие малолетних детей, у которых низкие семейные доходы, лица предпенсионного возраста, испытывающие трудности с трудоустройством после высвобождения с предприятий или их ликвидации, а также для лиц, освобожденных из мест лишения свободы. Общественные работы будут производиться для благоустройства территорий, в сфере коммунального обслуживания, для строительства и ремонта учреждений социальной сферы, ухода за больными и инвалидами. С желающими выполнять общественные работы заключается трудовой договор сроком до двух месяцев с правом его продления по согласованию сторон.

В этом плане развитие частного сектора экономики, развитие малого и среднего предпринимательства и будут способствовать решению проблем обеспечения занятости трудоспособного населения Таджикистана. В Республике на современном этапе большую роль в решении проблем занятости

сельского населения играет также индивидуальная трудовая деятельность (ИТД). В законе о индивидуальной трудовой деятельности занятие ею считается как общественно-полезная деятельность граждан по производству товаров и оказание услуг, причем платных, не связывая их с трудовыми отношениями с государственными, кооперативными, другими общественными предприятиями, учреждениями, организациями и гражданами. ИТД организуются гражданами самостоятельно и находится за пределами трудовых отношений, осуществляется для оказания платных услуг или производства товаров на продажу, распространяется только на трудовую деятельность, носящую систематический характер, и основывается исключительно на личном труде граждан. Индивидуальная трудовая деятельность связана с производством продуктов питания, изготовление товаров народного потребления, пошивом и ремонтом одежды и обуви, строительством помещений, производством не сложных орудий труда, гончарных, столярных изделий, музыкальных инструментов, сувениров и многое другое.

Всеобщая инвентаризация рабочих мест позволит создать районные программы повышения занятости населения. Это особенно важно для горных районов Таджикистана. Разработка таких программ для горных и отдаленных районов может столкнуться и с большими трудностями. Главная из которых в этих районах состоит в отсутствии современных знаний о сырьевой базе горных территорий, о современных технологиях освоения соответствующих ресурсов. Такая работа носит комплексный характер, и в ней должны принимать участие ученые экономисты, геологи, биологи, зоологи и представители других наук, а также лучшие специалисты. Не менее важной представляется и маркетинговая информация о наличии рынков для продажи производимых товаров и продуктов [3].

Для реализации программы обеспечения устойчивой занятости населения большую роль может сыграть формирование и всесторонняя поддержка развития малого и среднего предпринимательства. Нельзя недооценивать и значение организации общественных работ для повышения

занятости, и обеспечения прожиточного минимума для тех, кто потерял всякую надежду в поисках работы. К таким работам относятся очистка водосбросных и мелиоративных сооружений, уборка и сортировка мусора для его последующей промышленной переработки, строительство автомобильных дорог, возведение коммунального жилья, разведение лесных массивов вокруг городов и вдоль горных дорог и т.д.

Список литературы:

1. Вукович В.В., И.В. Гелета // Рынок труда. Серия «Высшее образование». Ростов-на-Дону: Феникс, 2016.
2. Джонмахмадов Ш.Б. Развитие механизмов регулирования неформальной занятости в переходной экономике. Душанбе, 2011. 320с.
3. Комилов С. Дж. Теория инновационного развития. Монография. Душанбе: «Шарки озод», 2019. 264с.

*Федотов А.А.
старший научный сотрудник лаборатории
социально-экономических проблем человеческого развития
ИСЭПН ФНИСЦ РАН
к.э.н., г. Москва*

Динамика дифференциации доходов населения России

Доходы населения являются одним из важнейших показателей, характеризующих качество жизни населения. На рис. 1 и 2 представлена динамика дифференциации доходов населения России с 1993 по 2018 г. Как видно по диаграммам, оба показателя демонстрируют плавный восходящий тренд в период экономического роста с 1997 по 2007 гг., когда доходы богатой части населения страны росли быстрее, чем доходы бедной (увеличение с 0,39 до 0,422 для коэффициента Джини и с 13,6 до 16,7 для коэффициента фондов). Экономический кризис 2008 г. зафиксировал показатели неравенства примерно на одном уровне вплоть до 2010 г. (0,421 для коэффициента Джини и 16,6 для коэффициента фондов). В 2011 г. мы наблюдаем небольшое снижение коэффициента Джини (до 0,417) и коэффициента фондов (до 16,2), а в 2012 г. — некоторое их увеличение (до 0,42 и 16,4 соответственно). В период с 2014 по 2017 гг. график демонстрирует небольшое снижение степени дифференциации доходов по обоим показателям (до 0,412 по коэффициенту Джини и до 15,5 по

коэффициенту фондов).

Рассчитанные уравнения прямой линии, характеризующие тренды дифференциации доходов населения России за период с 2007 по 2017 гг. получились следующие:

$$(1) y^1 = 0,424072727 - 0,001072727x,$$

$$(2) y^2 = 16,95272727 - 0,125454545x,$$

где: y^1 – значение коэффициента Джини,

y^2 – значение коэффициента фондов,

x – номер периода.

Как видно из полученных уравнений, в период с 2007 по 2017 гг. коэффициент Джини ежегодно снижался на 0,001 (т.е. 0,1%), а коэффициент фондов – на 0,125 (т.е. 12,5%).

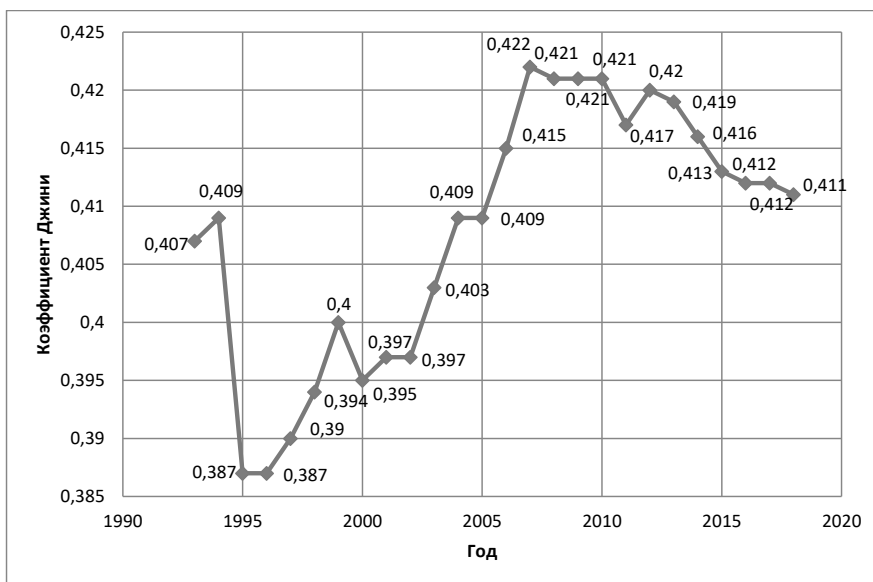


Рис. 1. Динамика коэффициента Джини в России, 1993-2018 гг. Рассчитано по данным Росстата [1, 2]

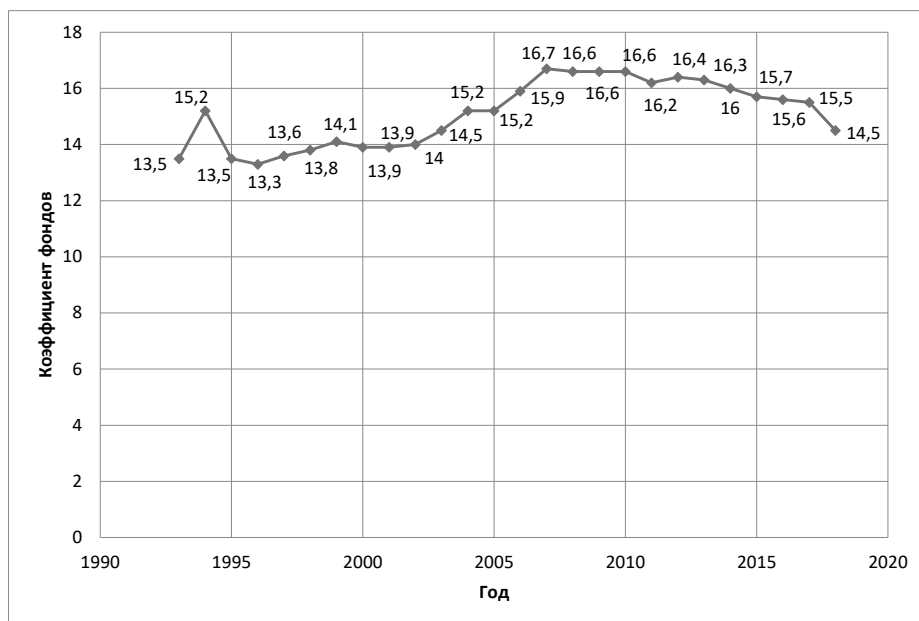


Рис. 2. Динамика коэффициента фондов в России, 1993-2018 гг. Рассчитано по данным Росстата [1, 2]

Ещё одним показателем, отражающим степень дифференциации доходов, является соотношение среднедушевых денежных доходов с величиной прожиточного минимума. В 2000 г. среднедушевые доходы населения России были выше величины прожиточного минимума на 89%. В 2010 г. уровень доходов населения сильно возрос и в среднем по стране стал превышать прожиточный минимум на 233%. С 2010 по 2013 гг. это соотношение продолжало расти, после чего стало резко снижаться. Начиная с 2015 г. соотношение доходов населения и прожиточного минимума упало ниже уровня 2010 г., и к I кварталу 2019 г. среднедушевые доходы населения превышали величину прожиточного минимума всего на 179%. В силу высокой региональной дифференциации доходов населения России важным показателем, отражающим степень экономического неравенства в стране, является соотношение денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума по каждому конкретному региону (табл. 1).

Таблица 1.

Соотношение денежных доходов населения и величины прожиточного минимума по субъектам РФ за IV кв. 2017 г.

Федеральный округ (количество субъектов РФ)	Наименьшее соотношение		Наибольшее соотношение		Соотношение наиб. к наим., раз
Центральный (18)	Смоленская обл.	281,2	Белгородская обл.	395	1,7
	Костромская обл.	286	Воронежская обл.	402,3	
	Тверская обл.	287,1	Московская обл.	413,4	
	Ивановская обл.	291	г. Москва	479,5	
Северо-Западный (11)	Республика Карелия	239,3	Ленинградская обл.	320,2	1,88
	Псковская обл.	249,7	Ненецкий А.О.	352,8	
	Республика Коми	266,7	г. Санкт-Петербург	450	
Южный (6)	Республика Калмыкия	213,9	Ростовская обл.	338,8	1,75
	Республика Крым	219,7	Краснодарский край	373,5	
Северо-Кавказский (7)	Республика Ингушетия	190,7	Республика Северная Осетия-Алания	300,8	1,9
	Карачаево-Черкесская Республика	232,2	Ставропольский край	319,3	
	Кабардино-Балкарская Республика	234	Республика Дагестан	364	
Приволжский (14)	Республика Марий Эл	228,7	Нижегородская обл.	372,9	1,89
	Чувашская Республика - Чувашия	238,2	Республика Башкортостан	402,2	
	Кировская обл.	247,4	Республика Татарстан	432,6	
Уральский (6)	Курганская обл.	238,9	Свердловская обл.	389	1,97
	Челябинская обл.	287,8	Ямало-Ненецкий ав. ок.	470,8	
Сибирский (12)	Республика Тыва	182,4	Алтайский край	314	1,79
	Республика Алтай	219,6	Омская обл.	326,2	
Дальневосточный (9)	Еврейская авт. обл.	213,5	Сахалинская обл.	387,7	1,99
	Забайкальский край	242,4	Чукотский авт. окр.	424,2	

Рассчитано автором по данным Росстата [3].

Самое низкое соотношение среднедушевых доходов и величины прожиточного минимума на конец 2017 г. было зафиксировано в Республике Ингушетия (190,3%) и в Республике Тыва (182,4%), а самые высокие значения показали такие субъекты РФ, как г. Москва (479,5%), Ямало-Ненецкий автономный округ (470,8%) и г. Санкт-Петербург (450%). И если в самых бедных регионах страны денежные доходы превышают прожиточный минимум менее чем в 2 раза, то в самых богатых регионах – в 4-5 раз. По федеральным округам мы также можем наблюдать сильную дифференциацию в индексе реальных доходов. В Центральном федеральном округе самое низкое соотношение доходов и прожиточного минимума зарегистрировано в таких

областях, как Смоленская (281,2%), Костромская (286%), Тверская (287,1%) и Ивановская (291%) области, в которых реальные доходы населения ниже, чем в г. Москве в 1,7 раз.

В других федеральных округах с гораздо меньшими доходами населения соотношение между самыми богатыми и самыми бедными субъектами федерации оказалось ещё выше. Так, в Приволжском федеральном округе самое низкое соотношение среднедушевых доходов к прожиточному минимуму в Республике Марий Эл (228,7%) и Чувашии (238,2%), а самое высокое – в Республике Татарстан (432,6%), т.е. в самом богатом регионе это соотношение в 1,89 раз выше, чем в самом бедном. В Северо-Кавказском ФО разница между самыми бедными субъектами - Республикой Ингушетия (190,7%) и Карачаево-Черкесская Республика (232,2%) - и самым богатым регионом (Республика Дагестан, 364%) составляет 1,9 раз. Аналогичные показатели наблюдаются в Уральском (1,97), Сибирском (1,79) и Дальневосточном (1,99) федеральных округах.

Подводя итог, можно сказать, что в России с 2010 до 2013 гг. наблюдался рост реальных доходов населения, однако с 2014 г. произошло изменение тренда и резкое снижение реальных доходов, которое продолжалось все последующие годы.

Исследование динамики дифференциации доходов населения за последние 25 лет выявило сильнейшее социальное неравенство в распределении доходов среди населения. Так, доходы 10% самой богатой части населения превышают доходы 10% самых бедных жителей более чем в 15 раз (при рекомендации ООН не более 10 единиц).

Соотношение среднедушевых денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума росло с 2000 г. по 2013 г. (с 189% до 355%). Однако экономический кризис 2014-2015 гг. опустил значение этого показателя ниже уровня 2010 г. (333%), а в I квартале 2019 г. соотношение денежных доходов и величины прожиточного минимума составило 279% (т.е. на 16% ниже уровня 2010 г. и на 21% ниже уровня 2013 г.).

Уровень бедности в целом по России снижался на протяжении последних 25 лет, однако экономические кризисы 1998, 2008 и 2014-2015 гг. стали причиной его временного повышения.

Исследование проведено при финансовой поддержке Совета по грантам Президента Российской Федерации (проект № МК-2988.2018.6).

Список литературы:

1. Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. Росстат. 2019. [Электронный ресурс]. URL: https://www.gks.ru/free_doc/doc_2019/rusfig/rus19.pdf
2. Доклад «Социально-экономическое положение России — 2018 г.» Январь-сентябрь 2018 г. /Росстат. [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru/bgd/regl/b1801/Main.htm
3. Величина прожиточного минимума. Росстат. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_41kv.doc.

*Хакумура Н.
Доцент, Университет Гифу
Япония*

Выбор студентов между «открытой» и «скрытой» инвалидностью в Японии: как справиться с заблуждениями при поиске работы¹¹⁰

1. *Расширение трудоустройства инвалидов в Японии*

Изменения в ситуации с инвалидами в Японии особенно заметны в социально-экономическом аспекте и постепенно люди, которые до сих пор были социально незащищены, обретают защиту. Но в тени таких изменений появляется новый «голос», который нельзя игнорировать и, по-видимому, нужно будет защищать в будущем в Японии.

В соответствии с Законом о поощрении занятости инвалидов, работодатели обязаны нанимать инвалидов выше определенного процента (2,2% от общего числа работников в компаниях). Согласно результатам «Исследования о занятости инвалидов» (2018), количество работающих инвалидов увеличилось на 534769 человек (на 7,9% выше по сравнению с предыдущим годом). От компаний по-прежнему требуется достичь

¹¹⁰ Перевод с японского языка.

установленного законом уровня занятости и разработать систему приёма в соответствии с характеристиками инвалидов.

2. «Общая» и «инвалидная» занятость

При приёме на работу инвалидов будет применяться система, называемая «инвалидная занятость» («ИЗ»), которая отражает включение в легальный уровень занятости, но при отличается от «общей занятости» («ОЗ»). В последние годы занятость инвалидов получила общественное признание и неравенство между этими двумя формами занятости получило широкое социальное внимание (табл. 1).

Таблица 1

Общая и инвалидная занятость

	Общая занятость	Инвалидная занятость
Раскрытие инвалидности	Не требуется	Требуется (сертификат об инвалидности, СОИ)
Внимание и понимание окружающих	Невозможно получить	Легко получить
Уровень требований	Эквивалентен другим работникам.	Ограничен, и установлен ниже, чем другим
Условия занятости	Заработная плата и форма занятости такие же, как у других.	Зачастую отличаются от других.

Источник: «Знаете ли вы? Разница между общей и инвалидной занятостью при поиске работы», Университет Васэда, 2018.

Под «Уровнем требований» подразумевается объем, содержание и качество работы, выполнение которой компания требует от работников. В случае инвалидности учитывается тип и характер инвалидности, и ограничение на основе «здравого смысла». Среди «Условий занятости» особо выделяют заработную плату. Согласно «Исследованию занятости инвалидов за 2018 год», среднемесячная заработная плата составляет:

- 204000 иен для людей с ограниченными физическими возможностями;
- 114000 иен для людей с ограниченными умственными возможностями;

- 122000 иен для людей с психическими заболеваниями (при этом 306200 иен это среднее количество для всех работников по всей стране («Базовое обследование за 2018 год»)).

Обращается внимание на то, что среднемесячная заработная плата инвалидов остается на слишком низком уровне. В такой ситуации многие студенты, которые собираются работать после учебы, наиболее чувствительны к разрыву между «ОЗ» и «ИЗ».

3. Выбор студентов

Сколько студентов-инвалидов обучается в высших учебных заведениях? «Отчет об изучении поддержки в 2011 году» исследовал положение студентов-инвалидов с СОИ в ВУЗах по всей стране (ответили 914 заведения из 1202 (76%)). Число студентов, окончивших учебу в том же году, составило 580465 человек, из которых 1370 были инвалидами. Здесь нужно обратить внимание на то, что это число включает только инвалидов с СОИ. Согласно этому отчету, «По-видимому, количество студентов, у которых нет СОИ, год от года увеличивается». Почему это происходит?

В Японии студенты ВУЗов начинают поиск работы с начала последнего учебного года и сдают вступительный экзамен. В тот период студенты, имеющие СОИ, или студенты, знающие о собственной инвалидности, встают перед выбором: сделать их инвалидность «открытой» для работодателей или «скрытой». Следующие комментарии даны должностными лицами университетов: трудно, когда студенты или их семьи не принимают инвалидность. Они (студенты) не хотят признавать инвалидность или не осознают её. Хотя студенты и хотят скрыть инвалидность, они сомневаются в правильности этого решения, когда думают о ситуации после трудоустройства. Трудно судить, следует ли использовать квоту на трудоустройство «ИЗ» с СОИ. Это зависит от типа и степени инвалидности и желаний студента.

Очень часто у людей с легкой инвалидностью встаёт выбор между «ИЗ» с «открытой» инвалидностью или «ОЗ» со «скрытой». Около 11% людей с

огромными физическими возможностями и с нарушениями развития, 7,2% людей с огромными умственными возможностями и около 33% людей с психическими заболеваниями получили «ОЗ» с «скрытой» в 2017 г. («Текущее состояние занятости инвалидов в 2017 г.»). Ниже приводится краткое описание плюсов и минусов «открытой» и «скрытой» инвалидности (табл. 2). Выбор между ними может омрачить будущую карьеру студента, особенно при «скрытой» инвалидности.

Таблица 2

Плюсы и минусы «открытия» и «скрытия» инвалидности при поиске работы

«открытие»		«скрытие»	
плюс	минус	плюс	минус
1. Нет беспокойства о раскрытии инвалидности в компании. 2. Легко получить понимание окружающих. 3. Доступны различные системы поддержки.	1. По сравнению с «ОЗ», количество работы на «ИЗ» невелико. 2. Отношение в компании. 3. Спектр работы может быть ограничен.	1. Легче найти работу с «ОЗ», чем с «ИЗ». 2. Расширяется выбор специальностей по сравнению с «ИЗ».	1. Наличие стресса при скрытии инвалидности от компании.

Компании по-разному реагируют на раскрытие инвалидности после трудоустройства. Компании, которые обязаны достичь установленного законом уровня занятости, могут переоформить инвалида с «ОЗ» на «ИЗ». В некоторых случаях, студент может быть отклонен, когда сам сертификация об инвалидности получается перед началом работы. Кроме того, бывают случаи, когда человек уходит в отставку, потому что всем в компании становится известно о его инвалидности. В любом случае, нет статистических данных о том, как данный выбор влияет на долгосрочную карьеру инвалида. В интернете много «голосов», которые остаются анонимными, поскольку люди боятся, что работодатель узнает об их состоянии.

Согласно «Отчету в 2011 году», 10236 студентов-инвалидов (0.32% всех студентов) было зачислено в университеты по всей стране, но в

общенациональном опросе «Отчет об изучении реальной ситуации в 2018 году» эта цифра возросла на 33812 (1,05% всех студентов) (Из них «болезнь / слабость» (33%), «с психическими заболеваниями» (25,9%) и «с нарушением развития» (17,9%)). Но даже с этим числом, вероятно, довольно много студентов-инвалидов, которые не включены в статистику. Хотя на данный момент это может быть и просто анонимный «голос» в Интернете, параллельно с расширением возможностей трудоустройства инвалидов, необходимо сократить разрыв между «ОЗ» и «ИЗ» в соответствии с индивидуальными ограничениями и создать систему с более гибким подходом.

Список литературы:

1. Министерство здравоохранения, труда и социального обеспечения, Базовое обследование структуры заработной платы за 2018 год, 2019, [<https://www.mhlw.go.jp/toukei/itiran/roudou/chingin/kouzou/z2018/dl/01.pdf>] [Дата обращения 4.12.2019]
2. Минздрав, Исследование занятости инвалидов, 2018, [https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_04359.html] [Дата публикации 4.12.2019]
3. Минздрав, Исследование занятости инвалидов за 2018 год, 2019, [<https://www.mhlw.go.jp/content/11601000/000521376.pdf>] [Дата публикации 4.12.2019]
4. Минздрав, Текущее состояние занятости инвалидов в 2017 году, 2017, [<https://www.mhlw.go.jp/file/05-Shingikai-11601000-Shokugyouanteikyoku-Soumuka/0000178930.pdf>] [Дата публикации 4.12.2019]
5. Университет Васэда, знаете ли вы? Разница между общей и инвалидной занятостью при поиске работы, 2018, [<https://www.waseda.jp/inst/weekly/feature/2018/06/25/47933/>] [Дата публикации 4.12.2019]
6. Японская организация по обслуживанию студентов, Отчет об изучении поддержки трудоустройства студентов-инвалидов в 2011 году, 2011, [https://www.jasso.go.jp/gakusei/tokubetsu_shien/chosa_kenkyu/employment.html] [Дата публикации 4.12.2019]
7. Японская организация по обслуживанию студентов, Отчет об изучении реальной ситуации поддержки обучения инвалид-студентов в университетах, младших и технических колледжах в 2018 году, 2019, [https://www.jasso.go.jp/gakusei/tokubetsu_shien/chosa_kenkyu/chosa/2018.html] [Дата публикации 4.12.2019]

*Цхададзе Н.В.
профессор Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации
д.э.н, профессор, г. Москва*

Трудовая миграция в условиях воспроизводства

Начало XXI века характеризуются возросшим интересом к изучению процессов миграции рабочей силы. Современные экономические показатели воспроизводства побудили необходимость к переходу от традиционного описания экономических и демографических характеристик мигрантов, к более глубокому изучению и детальному анализу состава и структуры миграционных потоков. Возникла потребность перехода от простого описания экономической адаптации мигрантов в регионах въезда, к всестороннему анализу форм и путей их дальнейшей экономической интеграции в местное экономическое пространство с определенной социально-экономической конъюнктурой, а также возможных последствий этого процесса для экономической составляющей региона, особенностей изменений, как его структуры, так и внутреннего рынка труда. Иными словами, необходим более детализированный, углублённый и комплексный подход к изучению сущности, закономерностей, диагностики и прогнозирования стадий миграционного процесса, преобразования и видоизменения экономической составляющей внутреннего рынка труда, прогнозирования последствий воздействия миграции рабочей силы на воспроизводственные процессы.

Актуальными остаются такие вопросы как потребности рынка труда, соотношение и качество рабочей силы, предлагаемой рынку труда из внутрироссийских источников, проблемы легализации и защиты трудовых прав мигрантов, культурная и трудовая адаптация мигрантов. Все это определяет актуальность изучения современных внутренних трудовых миграционных процессов и экономических последствий для населения страны. Обострение проблем внутренней миграции в современной России, ее особенности и последствия послужили к изучению данного вопроса.

Целью исследования, является анализ процессов внутренней трудовой

миграции в России и их влияние на воспроизводство.

Трудовая миграция, при разумном регулировании дает ощутимый эффект как принимающим регионам страны, так и отдающим мигрантов, территориальным единицам. В широком смысле под трудовой миграцией понимается перемещения, с целью трудоустройства, включая переезд на постоянное место жительства в случае, если основным мотивом являются поиски работы. Таким образом «внутренняя трудовая миграция» — это временные перемещения населения с целью работы в другом регионе, с периодическим возвращением к обычному или постоянному месту жительства независимо от времени и периодичности работы, т.е. без окончательного переселения в регион трудоустройства.

Первый (широкий) подход можно назвать научно-методологически более «чистым» с точки зрения полноты охвата людей, вовлеченных не только в официально декларируемые факты перемещения с целью получения работы, но и в разнообразные иные виды, через их фактическую занятость в регионе прибытия. Что является хорошим индикатором истинных целей миграции. Обусловлено это тем, что, если человек переехал на время в другой регион с целью работы, он, как правило, считается в статистике трудовым мигрантом как в принимающем регионе, так и в регионе выбытия.

Второй (узкий) подход к определению трудовой миграции, распространен в большей степени по причине практичности с точки зрения фиксации самих потоков трудовых мигрантов и возможностей их регулирования государством. В отношении трудовой миграции внутри страны существует гораздо больше сложностей с точки зрения учета потоков, поскольку регистрация граждан по месту жительства не является обязательной. Чтобы отследить трудовую миграцию в стране необходимо собирать такой тип информации, как «место расположения предыдущего работодателя».

Следовательно, различия между широкой и узкой трактовкой трудовой миграции будут лежать в плоскости целей миграции и сроков пребывания мигрантов, а разницей между широким и узким определением трудовой

миграции будет поток людей, которые переехали по разным причинам (на постоянное место жительства, воссоединения и создания семей и пр.), но при этом их главной целью было трудоустройство. В частности, дальнейший анализ основан исходя из разделения трудовой миграции на внутреннюю и внешнюю миграцию, и концентрации на факторах, которые оказывают воздействие на воспроизводственные процессы.

Определенную роль в динамике миграционной активности играют и институциональные барьеры – смена прописки на регистрацию, к которой, как к ее предшественнице, в определенной мере привязана возможность пользоваться социальными услугами. Важную роль играет «жилищный барьер» - дороговизна приобретения или аренды жилья в крупных городах, что затрудняет для многих переезд всей семьей, взамен которого в миграцию, чаще всего на положении временного работника, отправляется один из членов домохозяйства.

Ранее масштабы и направления миграционных потоков определяли два основополагающих фактора: первый, это урбанизация – передвижение населения из сельской местности в города, в том числе в форме отходничества. В результате чего происходила крупная концентрация трудоспособного населения в крупных и крупнейших городах и в городских агломерациях. Второй фактор – это освоение северных и восточных регионов страны, обогащенных природными ресурсами. Ключевым стимулом миграции являлось создание рабочих мест, связанных с капитальными вложениями в инфраструктурное и промышленное развитие. Взаимосвязь миграции и внутреннего рынка труда, была настолько тесной, что в период плановой экономики термин «организованное распределение трудовых ресурсов», подменился термином «миграция».

Межрегиональная и внутри региональная миграция ведет к перераспределению населения и рабочей силы и оказывает заметное влияние на состояние региональных и локальных рынков труда. Для большинства регионов России, испытывающих длительный демографический спад, а с конца

прошлого десятилетия – сокращение численности населения в трудоспособном возрасте, возможность привлечения населения из других регионов страны является важным фактором экономического развития. В ближайшее десятилетие конкуренция между регионами за трудовые ресурсы, прежде всего – за молодежь, обострится.

Анализ статистических данных и публикаций по миграционной активности населения России показывает, что масштабы мобильности невелики. Однако при этом не учитываются многообразные формы временной мобильности, не связанной со сменой постоянного места жительства в российском понимании. Все это сильно осложняет оценку масштабов мобильности в межрегиональном контексте.

Внутренняя пространственная мобильность населения России, при видимом сокращении ее объемов, в 2000-е гг. продолжала расширять многообразие форм. На смену миграции, связанной со сменой постоянного места жительства, приходят временные переселения, осуществляемые на разные сроки – от типично «вахтовых» форм до сезонных, долговременных и «квазивременных», не фиксируемых в миграционной статистике. По масштабам эти миграции напоминают отходничество в начале XX века. Однако эти процессы нуждаются в комплексном изучении с применением регулярных социологических обследований – как мигрантов, так и домохозяйств населения.

Основные направления внутренней миграции, характерные для 1990-х гг., сохранились в первом десятилетии 2000-х. Идет «западный дрейф», который, несколько утратив мощь, распространился на территорию Европейской части страны. Продолжается процесс стягивания населения с внутри региональной периферии в столицы российских областей и республик. Сельские местности, малые и средние города продолжают терять молодежь. Нуждаются в изучении не только сами миграционные процессы, но и их влияние на социально-экономическую ситуацию в регионах выхода и вселения, а также последствия миграции для общей картины расселения населения страны и отдельных ее регионов и внутри региональных структур, например, крупно городских

агломераций.

Необходимо отметить, что достижение целей повышения внутренней миграции трудовых ресурсов – процесс долгосрочный. В настоящее время активизации внутренней миграции трудовых ресурсов, устранению диспропорций на рынке труда может служить комплекс мер: своевременная разработка функциональных нормативных актов межрегиональной и региональной сферы действия, регулирующих внутреннюю миграцию населения; восполнение серьезного пробела в экономических оценках масштабов и проблем маятниковой миграции и различных связанных с ней форм пространственной мобильности; повышение гибкости профессиональной подготовки и ориентации граждан; введение опережающих механизмов распределения рабочей силы по территориям; ликвидация административных барьеров; стимулирование мотивации населения на переезд в другую местность и расширение государственных гарантий социализации мобильной рабочей силы; совершенствование правовых механизмов регулирования трудового договора с мобильной рабочей силой, стимулирование финансовой поддержки участников программ мобильности трудовых ресурсов; активизация государственной поддержки целевых установок перераспределения трудовых ресурсов; учет и изучение позитивного опыта внутренней миграции на территории РФ.

Список литературы:

1. Акимова С.А., Прудникова Т.А., Ерёмина И.С. Соотечественники. Механизм реализации и защиты прав: учебное пособие. -М.: ИНФРА-М, 2012. – 290с.
2. Ермолаев М.Б., Ильченко А.Н. Трудовая миграция в регионе: модели анализа и прогнозирования //Финансы и статистика. 2014.-с. 200.
3. Карачурина Л.Б., Мкртчян Н.В. Миграционная активность занятого и незанятого населения // Демоскоп Weekly № 401-402, 7-20 декабря 2011 г.
4. Прудникова А.С., Тюркина М.Л., Государственно-правовые основы миграции населения в Российской Федерации: учебное пособие. М.: ЦМИ, 2014. – 36с.
5. Прудникова Т.А. Миграционные процессы и их влияние на общественную и национальную безопасность. Теоретико-методологические аспекты: монография // ЮНИТИ-ДАНА. 2012- с.151.

6. Самойлов В.Д. Миграциология. Конституционно-правовые основы // Закон и право, 2015.- с.450-458.

7. Цхададзе Н.В. Неформальная экономическая деятельность в России: отрицательные и положительные последствия// Журнал «Инновации и инвестиции». 2015. № 7. С.50-55.

8. Цхададзе Н.В. Социально-экономические последствия развития неформальной занятости в России // Журнал Вестник Тверского государственного университета, Серия «Экономика и управление», № 4. 2015. С.102-112.

9. Цхададзе Н.В., Богатская К.А. Миграция рабочей силы и ее влияние на воспроизводственные процессы // Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития: коллективная монография; т. II / кол. авторов; под ред. М.Л. Альпидовской, Н.В. Цхададзе, Д.П. Соколова. М.: Русайнс, 2017. С. 269-274 (286 с.).

*Юдина М.А.
научный сотрудник лаборатории
проблем уровня и качества жизни
ИСЭПН ФНИСЦ РАН
г. Москва*

Цифровой аспект социально - экономического неравенства: подходы к современной классификации

Неравенство в широком его понимании было предметом исследования социологии с момента её зарождения в качестве самостоятельной науки об обществе, поэтому к настоящему времени создано множество различных теоретико-методологических подходов к его пониманию и оценке. Влияние информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на социально-экономическое неравенство исследуется со второй половины XX века и чаще всего обозначается терминами «цифровое неравенство» или «цифровой разрыв». Первоначальное его понимание как различия между людьми по уровню и качеству доступа к ИКТ неоднократно критиковалось за экономический редукционизм: по сути производилась количественная оценка ресурса, итоговые показатели, как следствие, были в прямой зависимости от уровня дохода. Нередко подобное упрощенное видение цифрового разрыва оправдывалось методологической сложностью его оценки и, в частности, проблемой сбора сопоставимых данных из разных стран.

ЮНЕСКО в 1978 г. предложило рекомендации для международной

стандартизации оценки цифрового неравенства, которые использовала Рабочая группа ОЭСР по вопросам статистики в науке и технике для осуществления статистических измерений развития ИКТ и выполненных научно-технических разработок [4, с. 14]. Позже ОЭСР и Евростат в совместной работе разработали методологию для оценки цифрового неравенства, их опыт учитывала ООН, другие международные организации и государства. Но и спустя четыре года в рамках международных консультаций эксперты ЮНЕСКО вновь констатировали отсутствие сопоставимых статистических данных по использованию ИКТ, которые бы охватывали весь мир. Указанная методологическая проблема не решена до сих пор, что объясняется не только объективными социально-экономическими различиями между странами, но и многообразием теоретико-методологических подходов к оценке социального неравенства в целом и цифровой его разновидности в частности. Но постепенно, с развитием теории и методологии изучения цифрового разрыва его научное понимание было расширено. Исследователи отметили рост общественной значимости ИКТ и стали считать навыки их использования частью социального капитала, влияющего на возможности индивидов, что было названо цифровым неравенством второго уровня или «усугубляющийся разрыв» [5]. Стремление учёных также обозначить значимость частоты и мотивации использования ИКТ в их влиянии на стратификацию привели к современной трёхуровневой структуре цифрового неравенства (ЦН):

- первый уровень – физическое или материально-экономическое неравенство по уровню и качества доступа к ИКТ (экономический базис);
- второй уровень – неравенство в навыках, т.е. в возможностях самостоятельно создавать с помощью ИКТ контент (информацию/данные), осуществлять эффективную коммуникацию с их помощью (социально-экономические аспекты);
- третий уровень – особенности использования ИКТ: частотность и разнообразие целей, мотивация (преимущественно социальные аспекты) [5].

К «особенностям использования» иногда относят «жизненные шансы»:

то, насколько различным группам индивидов удалось посредством ИКТ повысить уровень и качество жизни [1, С.109]). В подобной расширенной трактовке третий уровень приобретает социально-экономический характер. Указанную структуру также называют эволюцией цифрового разрыва, она набирает популярность среди исследователей по всему миру. Трёхуровневая структура цифрового разрыва была разработана в рамках реляционного (или сетевого, от англ. «relational or network approach») подхода. В рамках него неравенство – системная характеристика любого общества, которое, в свою очередь, трактуется как комбинация социальных и цифровых (медиа-)сетей [5, С. 47-48]. Представители подхода изучают сравнительное неравенство между группами людей, их позициями и ресурсами, выделяя категориальные пары, которые воспроизводятся механизмами социального закрытия, эксплуатации и контроля. Как отмечает Ян А.Дж.М.Ван Дейк, наиболее значимыми категориальными парами в вопросах ЦН, как правило, являются следующие: трудоустроенный/безработный, работодатель/наёмный работник, высокий/низкий уровень образования, молодой/старый; родители/дети; родители/дети; граждане/мигранты, а также гендерная и расовая принадлежности [5, С.30-32].

В последних (опубликованных в 2018 г.) сборниках Росстата «Информационное общество в Российской Федерации» (включает данные за период 2013-2017 гг.) [2] и «Информационное общество: основные характеристики субъектов Российской Федерации» (только 2017 г.) [3] доступны результаты обследований по следующим категориальным парам: мужчины/женщины, городская/сельская местность проживания респондентов, а также статус занятости. Большинство показателей Росстата (в указанных сборниках) сконцентрированы на оценке первого, экономического уровня цифрового неравенства: наличия и качества доступа к информационно-коммуникационным технологиям. Уровень доступности Интернета высокий (83,7%) и в целом неравенство первого уровня стабильно сокращалось в период 2013–2017 гг. С развитием цифровой экономики ключевым фактором

неравенства становится уровень навыков использования ИКТ. Из конкурентного преимущества они становятся одним из базовых требований при трудоустройстве во всё большем числе сфер деятельности, хотя и сильно дифференцированно в зависимости от рабочих задач.

Данные Росстата ([2] и [3]) свидетельствуют об актуальности для России общемировых тенденций в вопросах второго уровня цифрового разрыва:

а) Чем выше образование, тем выше вероятность, что индивид является пользователем всемирной паутины.

б) Безработные и лица, не входящие в состав рабочей силы, пользуются Интернетом реже, чем занятые.

в) Уровень владения большинством цифровых навыков у мужчин выше, чем у женщин.

Однако анализ третьего уровня неравенства в части использования ИКТ «жизненных шансов» показал, что гендерные различия не столь однозначны. Хотя из девяти видов навыков по использованию ИКТ, по которым есть данные Росстата [2], респонденты-мужчины по всем чаще подтверждали их наличие, именно женщины чаще применяют технологии для улучшения своего уровня и качества жизни. Наиболее явно это проявляется по показателю «поиск информации, связанной со здоровьем или услугами в области здравоохранения» – женщины используют ИКТ для этой цели на 25,1% чаще мужчин.

Тезисы подготовлены в рамках НИР «Компоненты, социальные стандарты и индикаторы уровня и качества жизни населения в современной России: качественная идентификация и количественное оценивание в условиях социально-экономического неравенства».

Список литературы:

1. Добринская Д.Е., Мартыненко Т.С. Перспективы российского информационного общества: уровни цифрового разрыва // Вестник РУДН. Серия: СОЦИОЛОГИЯ. 2019. Т. 19. № 1. С. 108-120.
2. Информационное общество в Российской Федерации. 2018: статистический сборник / М.А. Сабельникова, Г.И. Абдрахманова, Л.М.

Гохберг, О.Ю. Дудорова и др.; Росстат; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – Электрон. текст дан. (9 Мб). М.: НИУ ВШЭ, 2018.

3. Информационное общество: основные характеристики субъектов Российской Федерации: статистический сборник / М. А. Сабельникова, Г. И. Абдрахманова, Л. М. Гохберг, О. Ю. Дудорова и др.; Росстат; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2018. 216 с.

4. Чугунов А.В. Система индикаторов и мониторинг развития информационного общества и экономики знаний // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2006. №7.

5. The Digital Divide The Internet and Social Inequality in International Perspective Edited by Massimo Ragnedda, Glenn W. Muschert © 2013 – Routledge

*Ярашева А. В.
зав. лабораторией исследования
поведенческой экономики ИСЭПН ФНИСЦ РАН
д.э.н., профессор, профессор РАН*

Экономические ожидания населения: копить или тратить?

Поведение населения в экономической сфере в первую очередь касается выбора стратегии управления имеющимися финансовыми ресурсами. Влияние на формирование определенной модели поведения оказывают группы факторов [1]. Среди них следует выделить два наиболее важных – уровень доходов населения и степень доверия финансовым институтам [2]. Чаще всего именно от этих двух показателей зависят экономические ожидания большей части населения, и, соответственно, стратегии: регулярно сберегать определенную долю от своих доходов с целью накопления и отложенного потребления или преимущественно тратить сегодня [3].

В кризисные 2008 г. и 2014-2016 гг. – в 2-3 раза снижалось (по сравнению с благополучным 2007 г.) число тех, кто считал «благоприятными» и «скорее благоприятными» условия для формирования сбережений (табл. 1). При этом следует учитывать не только недоверие к финансовым (банковским) инструментам, но и сами возможности накоплений при снижении реального уровня доходов населения.

Таблица 1

**Мнение населения о благоприятности условий
для формирования сбережений**
(в процентах к общему числу опрошенных)

	2007	2008	2010	2012	2014	2015	2016	2017	2018	2019
в том числе: очень благоприятные	0,9	0,5	0,8	0,7	0,3	0,4	0,3	0,6	0,5	0,5
скорее благоприятные, чем неблагоприятные	9,3	3,6	6,8	7,0	4,8	4,2	5,0	7,9	7,5	7,0
«плюсов» и «минусов» одинаково	19,3	13,1	27,7	33,1	27,0	26,4	29,8	32,7	33,0	34,6
скорее неблагоприятные, чем благоприятные	30,6	34,8	34,6	33,3	37,9	36,8	36,5	35,3	35,0	35,5
совсем неблагоприятные	26,3	34,4	24,6	21,9	26,7	29,2	24,6	21,6	22,2	20,8
затрудняюсь ответить	13,6	13,6	5,6	4,0	3,3	3,0	3,8	1,9	1,8	1,7

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики / URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 30.11.2019 г.)

Примечательно, что количество ответов - «совсем неблагоприятные» условия для сбережений - практически не менялось (за исключением кризисных 2008 и 2015 гг.), а вариантов «затрудняюсь ответить» постепенно становилось все меньше (в 2017 г. их в 7 раз меньше, чем в 2007 г.). Одновременно позитивные и негативные ожидания («плюсов» и «минусов» одинаково) более всего были выражены в 2012 г. и в период 2017-2018 гг., достигнув наибольшего значения в 2019 г.

На протяжении всего анализируемого периода с 2007 по 2019 год количество респондентов, оценивающих время для сбережений как «совсем неблагоприятное» и «скорее неблагоприятное, чем благоприятное» - всегда было более 50%, а в кризисные 2008 г. - почти 70%, в 2015 г. – 66%, в 2016 г. – 61,1%.

Если анализировать данные, касающиеся мнения населения относительно совершения крупных покупок, то можно заметить следующее. Наиболее пессимистичные потребительские ожидания российское население

продемонстрировало в 2008 г. (45% в сумме выбравших вариант ответа «скорее неблагоприятные» и «совсем неблагоприятные»), а также в 2015 и 2016 гг. - 57,6% и 52,6% соответственно (табл. 2).

Таблица 2

**Мнение населения о благоприятности условий
для крупных покупок**

(в процентах к общему числу опрошенных)

	2007	2008	2010	2012	2014	2015	2016	2017	2018	2019
в том числе: очень благоприятные	4,3	2,8	1,6	1,6	1,5	0,6	0,4	0,7	0,5	0,7
скорее благоприятные, чем неблагоприятные	17,1	14,6	11,3	13,8	14,1	6,5	7,9	10,7	10,6	9,9
«плюсов» и «минусов» одинаково	29,6	26,3	37,5	41,1	34,8	31,9	35,8	41,6	41,0	42,7
скорее неблагоприятные, чем благоприятные	21,4	23,9	28,7	25,1	29,1	34,2	33,4	28,8	29,7	30,7
совсем неблагоприятные	17,6	21,1	16,5	14,3	17,0	23,4	19,2	16,6	15,8	14,8
затрудняюсь ответить	10,0	11,3	4,5	4,2	3,5	3,4	3,3	1,6	2,4	1,3

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики / URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 30.11.2019 г.)

По сравнению с 2007 г., когда 4,3% респондентов считали условия благоприятными, все последующие 12 лет количество оптимистов неуклонно снижалось, и в 2019 г. выбравших такой вариант ответа оказалось более чем в 8 раз меньше (0,7%).

Казалось бы, в таком случае должно расти число респондентов, считающих благоприятными условия для сбережений (либо сберегать, либо делать крупные покупки!), но это не так. Даже если сложить ответы «очень благоприятные» и «скорее благоприятные», на оба вопроса (про сбережения и про крупные покупки), можно увидеть одновременное сокращение и тех, кто позитивно оценивает возможность формирования сбережений, и оптимистов, готовых совершать крупные покупки.

Наблюдается парадокс: чаще всего на приобретение крупных покупок

людям (особенно с консервативной финансовой стратегией) необходимо накопить денежные средства, а, достигнув результатов, приобрести желаемое. В то же время в кризисные периоды населения, опасаясь обесценивания денег (а у россиян опыт потерь сбережений более, чем достаточный), стремятся совершать крупные покупки (как это было в конце 2014 – начале 2015 года). Выражение пессимизма в экономических ожиданиях граждан, как в отношении благоприятности сбережений, так и потребления дорогостоящих товаров, приводит к заключению: отсутствие хотя бы небольшого роста реальных доходов (а у части населения уровень доходов упал) привело к отсутствию возможности делать накопления и одновременно к росту опасений тратить имеющиеся средства на крупные покупки, не ожидая улучшения своего материального положения. Таким образом, из двух факторов влияния на выстраивание финансовых стратегий, упомянутых в начале статьи, при рассмотрении экономических ожиданий, на первое место можно вывести общее снижение уровня жизни.

Список литературы:

1. Инвестиционно-сберегательные стратегии высокодоходных групп населения / Аликперова Н.В., Ярашева А.В., Александрова О.А., Бурдастова Ю.В., Ненахова Ю.С. / Под науч. ред. О.А. Александровой, А.В. Ярашевой. М., 2016. 158 с.
2. Аликперова Н.В., Ярашева А.В. Финансовое поведение населения России. Саарбрюккен, 2016. 131 с.
3. Доходы, расходы и сбережения населения России // Сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции / АНО «Совет по вопросам управления и развития», Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН. М., 2016. 119 с.

Научное издание

**ДОХОДЫ, РАСХОДЫ И СБЕРЕЖЕНИЯ
НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ:
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
V МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Москва, 3 декабря 2019 г.**

Москва, 2020

Подписано в печать 1502.2020

Усл. печ. листов 18,75

Тираж 500 экз.

Заказ 23924

Отпечатано ООО «Фабрика Офсетной Печати»

www.fop.ru