АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«НЕЗАВИСИМЫЙ ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ»
(АНО «НИСП»)

УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО «НИСП»

_____Т.М. Малева
«__»_____ _____г.

ОТЧЕТ
О ПРОВЕДЕНИИ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

по теме:

«ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА 2008-2009 ГГ. НА ИЗМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ, СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО И КРЕДИТНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ»

ТРЕТИЙ ЭТАП

Финальный аналитический отчет

Руководитель темы,
Зам. директора АНО «НИСП»,
канд.эконом.наук _____ Л.Н. Овчарова
(подпись, дата)

Москва 2010

СПИСОК ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

Директор АНО «НИСП», канд.эконом. наук	_____ (подпись, дата)	Т.М. Малева
Директор региональной программы АНО «НИСП», доктор геогр. наук	_____ (подпись, дата)	Н.В. Зубаревич
Зам. директора АНО «НИСП», канд.эконом. наук	_____ (подпись, дата)	Л.Н. Овчарова
Зам. директора АНО «НИСП», канд.эконом. наук	_____ (подпись, дата)	О.В. Синявская
Ведущий научный сотрудник АНО «НИСП», канд.соц. наук	_____ (подпись, дата)	А.И. Пишняк
Ведущий научный сотрудник АНО «НИСП», канд.эконом. наук	_____ (подпись, дата)	Д.О. Попова
Старший научный сотрудник АНО «НИСП», магистр экономики	_____ (подпись, дата)	А.Я. Бурдяк
Научный сотрудник АНО «НИСП», магистр социологии	_____ (подпись, дата)	Е.Б. Головляницина
Младший научный сотрудник АНО «НИСП», магистр географии	_____ (подпись, дата)	Е.А. Горина
Научный сотрудник АНО «НИСП», магистр социологии	_____ (подпись, дата)	М.А. Малкова
Младший научный сотрудник АНО «НИСП», магистр социологии	_____ (подпись, дата)	А.С. Сухова
Младший научный сотрудник АНО «НИСП», магистр экономики	_____ (подпись, дата)	А.О. Тындик
Заместитель директора по научной работе ИСЭПН, доктор эконом.наук	_____ (подпись, дата)	Е.М. Авраамова

Оглавление

Реферат 5
Введение 6
Глава 1. Теоретические модели принятия решений в домохозяйстве 8
1.1. Домохозяйство как экономическая единица 8
1.2. Модели принятия экономических решений в социальных науках 11
1.3. Типы экономических решений домохозяйств 16
Глава 2. Социально-демографический портрет участников обследования и его соотношение с генеральной совокупностью 26
2.1. Сравнительные характеристики респондентов обследований КПДХ и РиДМиЖ 26
2.2. Социально-демографический тип домохозяйств-участников обследования КПДХ 28
Глава 3. Экономическая активность российских домохозяйств на пике экономического роста, в начале кризиса и на этапе выхода из него 31
3.1. Макроэкономический анализ 31
3.1.1. Основные параметры рынка труда в III квартале 2010 г. 31
3.1.2. Динамика основных показателей рынка труда 32
3.2. Микроэкономический анализ 39
3.2.1. Негативные явления в сфере занятости: традиционный и современный сценарии 39
3.2.3. Безработица и поиск работы на уровне домохозяйств 48
Глава 4. Благосостояние российских семей: статический и динамический анализ 54
4.1 Доходы, расходы и потребление домохозяйств 54
4.1.2 Расходы и потребление 64
4.2. Динамика показателей благосостояния по данным обследований 75
4.2.2. Динамика показателей благосостояния в период 2007-2010 гг. 83
Глава 5. Сберегательное поведение российских домохозяйств 96
5.1. Макроэкономическая динамика сбережений населения и результаты альтернативных исследований сберегательного поведения 96
5.2. Оценка влияния кризиса на сберегательное поведение населения: анализ данных проведенного обследования домохозяйств 101
5.2.1. Наличие сбережений и распространенность различных финансовых стратегий: домохозяйства-сберегатели и домохозяйства-заемщики 101
5.2.2. Масштаб и структура связи домохозяйств с банковской системой 108
5.2.3. Масштаб и структура связи домохозяйств со Сбербанком 109
5.2.4. Стратегии сохранения сбережений в период кризиса 110
5.2.5. Анализ динамики сберегательного поведения населения на основе данных КПДХ и РиДМиЖ 112
Глава 6. Кредитное поведение российских домашних хозяйств до, в период и после кризиса 120
6.1. Макроэкономический обзор ситуации 120

6.2. Анализ кредитного поведения на основе данных репрезентативных опросов населения.. 129
6.2.1. Ситуация сегодняшнего дня 129
6.2.2 Динамика показателей кредитного поведения населения: сопоставление данных КПДХ и РиДМиЖ..... 134
Глава 7. Поведение населения в сфере добровольного страхования..... 146
7.1. Макроэкономический анализ ситуации на страховом рынке 146
7.1.1. Российское страхование на фоне других стран мира 146
7.1.2. Динамика российского страхования в период и после кризиса 147
7.2. Поведение населения в сфере добровольного страхования: анализ данных репрезентативных обследований российских домохозяйств..... 151
Глава 8. Региональные и поселенческие эффекты экономического кризиса 156
8.1. Территориальные различия в условиях развития и преодоления экономического кризиса 2008-2009 гг..... 156
8.2. Бюджетная политика регионов в сфере социальной защиты населения в период кризиса 164
8.3. Российские домохозяйства до и после кризиса в различных типах поселений: оценка по данным обследований РиДМиЖ и КПДХ 168
Глава 9. Выигравшие и проигравшие от кризиса 181
9.1. Занятые и безработные и их семьи..... 181
9.1.1 Уровень и динамика денежных доходов домохозяйств занятых и безработных 183
9.1.2 Динамика масштабов депривaций в домохозяйствах занятых и безработных..... 186
9.1.3 Субъективные оценки благосостояния домохозяйств занятых и безработных..... 187
9.1.4 Финансовые стратегии домохозяйств занятых и безработных 188
9.2. Семьи с детьми..... 191
9.3. Пенсионеры и их семьи 201
9.3.1. Анализ динамики доходов пенсионеров в период кризиса..... 201
9.3.2. Повлиял ли кризис на благосостояние пенсионеров через ситуацию на рынке труда?... 210
Заключение..... 214
Приложение..... 223

Реферат

Отчет 228 стр., 98 табл., 75 рис., 1 прил.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ, ПОТРЕБЛЕНИЕ, СБЕРЕЖЕНИЯ, ЗАНЯТОСТЬ, БЕЗРАБОТИЦА, ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ, ВЫБОРОЧНОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ, ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

Цель данного исследования: анализ влияния кризиса 2008-2009 гг. на изменение экономического положения, сберегательного и кредитного поведения населения на основе макроданных государственной и ведомственной статистики и микроданных панельного обследования домохозяйств.

Для достижения поставленных целей проведено исследование изменений в доходах, инвестиционном и кредитном поведении домохозяйств, занятости и безработице экономически активного населения. Информационную базу анализа составили доступные данные государственной и ведомственной статистики и результаты специально организованного для решения задач данного маркетингового исследования опроса 3140 домохозяйств «Кризис и поведение домохозяйств (КПДХ-2010)». Оно было реализовано на основе панельной части выборки обследования РиДМиЖ, содержащего информацию об этих же домохозяйствах в 2004 и 2007 гг. В КПДХ-2010 представлены данные об экономическом и финансовом поведении населения на момент проведения опроса (3 квартал 2010 г.) и по состоянию на начало кризиса (3 квартал 2008 г.). По основным кормильцам в семье представлены данные об изменениях в занятости и оплате труда за период с начала кризиса до момента участия в опросе.

В данном аналитическом отчете представлены оценки влияния кризиса 2008-2009 гг. на сектор домашних хозяйств, полученные на основе макро и микроданных. Макроданные указывают на то, что в среднем по сектору домохозяйств: (1) можно говорить о восстановлении доходов и занятости; (2) произошло смещение вектора инвестиционного поведения с траектории наращивания вложений в движимое и недвижимое имущество и иностранную валюту в сторону накопления организованных рублевых сбережений; (3) произошло сокращение спроса на кредиты. Данные обследования домохозяйств не подтверждают восстановления занятости, а в той части, где оно произошло, фиксируют факт запуска механизмы стагнации развития, а не оздоравливающего выхода из кризиса. Падению реальных доходов населения противодействовал как ускоренный рост пенсий и минимальной заработной платы, так и быстрое послекризисное восстановление в конкурентных рыночных секторах экономики. Результаты анализа кредитного поведения свидетельствуют о том, что во взаимоотношениях заемщиков и кредиторов наметились позитивные институциональные изменения, проявившиеся в развитии процедур реструктуризации кредитов в случае наступления периодов временной неплатежеспособности.

Введение

Целью данного исследования является анализ влияния кризиса 2008-2009 гг. на изменение экономического положения, сберегательного и кредитного поведения населения на основе макроданных государственной и ведомственной статистики и микроданных панельного обследования российских домохозяйств.

Согласно техническому заданию исследование проводится в три этапа:

1. Разработка инструментария исследования «Кризис и поведение домохозяйств (КПДХ)» на основе адаптации опросного листа имеющегося панельного обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РиДМиЖ) к целям и аналитическим задачам данного исследования.
2. Проведение обследования не менее 3000 российских домохозяйств по программе КПДХ на основе панельной выборки РиДМиЖ.
3. Анализ влияния кризиса 2008-2009 гг. на изменение экономического положения, сберегательного и кредитного поведения населения.

Для достижения поставленных целей проведено исследование изменений в доходах, инвестиционном и кредитном поведении домохозяйств, занятости и безработице экономически активного населения. Информационную базу анализа составили доступные данные государственной и ведомственной статистики и результаты специально организованного для решения задач данного маркетингового исследования опроса 3140 домохозяйств «Кризис и поведение домохозяйств (КПДХ-2010)». Оно было реализовано на основе панельной части выборки обследования РиДМиЖ, содержащего информацию об этих же домохозяйствах в 2004 и 2007 гг. В КПДХ-2010 представлены данные об экономическом и финансовом поведении населения на момент проведения опроса (3 квартал 2010 г.) и по состоянию на начало кризиса (3 квартал 2008 г.). По основным кормильцам в семье представлена информация об изменениях в занятости и оплате труда за период с начала кризиса до момента участия в опросе.

Фокусом итогового отчета является рассмотрение результатов проведенного исследования, поскольку концептуальные и методологические аспекты анализа были рассмотрены в промежуточных отчетах по первому и второму этапам данной научно-исследовательской работы. Однако в двух первых главах рассматриваются основные теоретические и методологические проблемы научного анализа экономического поведения населения. Ключевым методологическим приемом стало сопоставление оценок доходов, расходов, занятости, инвестиционного и кредитного поведения населения, полученных на основе микро и макроданных. По сопоставимым показателям проводится сравнительный анализ, но часть задач решается посредством использования только одного из двух информационных ресурсов или комбинирования индикаторов из разных баз данных. При этом микроуровень представлен как характеристиками домохозяйств, так и отдельных индивидов. Возможность реализации такого исследовательского подхода обеспечена организацией специально для целей исследования выборочного опроса домохозяйств, детальному описанию которого посвящен второй промежуточный отчет. Сравнительный анализ макро и микроданных указывает на то, что макроданные, опирающиеся на средние значения показателей, не чувствительны ко многим структурным изменениям, особенно когда им свойственны разнонаправленные вектора воздействия на сектор домохозяйств. В частности, в период рассматриваемого кризиса падение заработной платы замещалось ускоренным ростом пенсий, и на макроуровне наблюдался процесс восстановления доходов, но материальное положение отдельных домохозяйств сильно менялось.

Принимая во внимание продолжающуюся в отечественной и мировой науке дискуссию о выборе агентов микроуровня (индивид или домохозяйство), первую главу, которую можно определить как теоретическую часть данного отчета, авторы посвятили рассмотрению моделей принятия решений на домохозяйственном уровне при решении основных аналитических задач экономического поведения населения. Главный методологический вопрос любого выборочного опроса населения – репрезентативность первичных данных и распространение выборочных характеристик на генеральную совокупность. В контексте особенностей данного исследования, для которого принципиальным является вопрос сопоставления индикаторов из различных волн панельного опроса, эта проблема рассмотрена во второй главе, представляющей методологическую компоненту отчета. Поскольку приоритетом организации выборочного обследования стал сбор панельных данных, выборка оказалась смещена в сторону женщин, пожилых, менее обеспеченных и экономически неактивных. Проблема смещения урегулируется посредством применения специальных весовых коэффициентов.

В семи последующих главах представлены результаты анализа влияния кризиса 2008-2009 гг. на изменение экономического положения, сберегательного и кредитного поведения населения. В главах с третьей по седьмую включительно рассматриваются отдельные аспекты экономического поведения населения в период кризиса. Особого внимания заслуживают два сценария адаптации рынка труда к условиям кризиса, один из которых (традиционный) характерен для малообеспеченных домохозяйств, а второй (современный) – для семей со средним и высоким достатком. Третья глава посвящена ответу на вопрос о том, какие изменения происходили на рынке труда. Представленные результаты позволяют понять, что происходило с занятостью, оплатой труда, трудовой мобильностью населения. Динамика уровня и структуры доходов и расходов населения, потребительского поведения и рисков бедности анализируются в четвертой главе. Инструментарий обследования позволил выделить домохозяйства, у которых в ходе кризиса материальное положение улучшилось, ухудшилось или не изменилось. В пятой главе анализируется изменения в институциональной среде и поведении российских домохозяйств в части сбережений и делается вывод о том, инструменты защиты сбережений и снижение привлекательности инвестиций в недвижимость вывели население на инвестиции в форме денежных сбережений. Глобальный характер кризиса снизил доверие к иностранной валюте и повысил привлекательность рублевых депозитов. В шестой и седьмой главах, рассматривая влияние кризиса на страхование и кредитное поведение, авторы сформулировали следующий сценарий развития событий: на начальном этапе кризиса страховщики и банки предприняли попытку жесткого давления на клиентов из сектора домохозяйств, но в дальнейшем начали движение в сторону модели более партнерских отношений в плане разделения накопленных рисков и рисков, возникших в ходе кризиса. Так, например, банки начали внедрять процедуры реструктуризации ипотечных займов и не только в связи с кризисными событиями, но и другими событиями, приводящими к осложнению положения заемщика, например, рождение ребенка в семье.

Поскольку Россия относится к странам с высокой региональной дифференциацией, пространственным проблемам воздействия кризиса на население и семьи посвящена восьмая глава. В данной главе также проведен анализ территориальных различий в условиях развития и преодоления экономического кризиса 2008-2009 гг. и бюджетной политике регионов в сфере социальной защиты населения в период кризиса. Самостоятельным ракурсом анализа стало выделение групп домохозяйств и категорий граждан, выигравших и проигравших в период кризиса. Для решения данной задачи в девятой главе были исследованы изменения в уровне жизни и финансовом поведении занятых и безработных, семей с детьми, и семей пенсионеров. Основные аналитические результаты исследования сформулированы в заключении.

Глава 1. Теоретические модели принятия решений в домохозяйстве

1.1. Домохозяйство как экономическая единица

Рассматривая проблемы экономического поведения, необходимо решить задачу выбора единицы анализа. Единицей наблюдения может быть домохозяйство или его отдельные члены. Под домохозяйством, как правило, понимают группу лиц, проживающих совместно и имеющих общий бюджет. Хотя наличие родства не является обязательным условием, в большинстве домохозяйств индивиды связаны семейными узами[1]. Согласно данным переписи населения 2002 г., 78% российских домохозяйств состояли из двух и более человек, 72% домохозяйств, состоящих их двух и более человек, имели в своем составе хотя бы одну семейную пару. При этом многие люди, в настоящее время живущие в несемейных домохозяйствах, в какой-то период своей жизни жили или будут жить в семейных домохозяйствах. Большинство индивидов – и в России, и в других развитых странах – проживает в домохозяйствах, состоящих из 2 и более человек, значительный отрезок своей жизни.

Несмотря на это, долгое время наиболее распространенными теоретическими и эмпирическими экономическими моделями были те, в которых решения о занятости, потреблении и сбережениях рассматривались как индивидуальные, либо принимаемые одним членом домохозяйства за всех других, исходя из его предпочтений и его функции полезности[2]. Среди причин длительной традиции такого анализа экономических решений следует, прежде всего, назвать проблему недостатка данных, позволяющих изучать именно домохозяйственные, а не индивидуальные решения. Кроме того, моделирование коллективных решений в домохозяйстве на теоретическом уровне более сложно и требует большего количества, подчас сильных, допущений, что также затрудняло развитие теоретических подходов в этой сфере. Наконец, на протяжении нескольких десятилетий послевоенной истории развитых стран Европы и США в них доминировала модель домохозяйства, представленная работающим мужчиной и неработающей женщиной с детьми, что позволяло редуцировать решения в домохозяйствах до решений кормильца семьи, как это предлагал, например, Г.Беккер[3].

Массовое распространение профессионального, включая высшее, образования среди женщин и их выход на рынок труда, наиболее заметный в развитых странах Запада с 1970-80-х гг. кардинально изменил ситуацию в семьях с точки зрения формирования источников их доходов, цены времени супругов и доступного им свободного времени. Параллельно существенным образом изменились технологии домашней работы, которые позволили значительно сократить ее трудоемкость. Наконец, все эти изменения сопровождались трансформацией демографических процессов – ростом числа разводов, распространением неформальных партнерских союзов, предшествующих или даже заменяющих традиционные брачные союзы, а также откладыванием рождения детей на более поздний возраст и снижением общего числа рожденных детей[4]. Несмотря на то, что гендерные роли в семье меняются очень медленно, возросшие образование и доходы женщин усиливают их переговорную силу и, соответственно, роль в принятии семейных решений[5]. Таким образом, дальнейшее использование индивидуальных моделей для объяснения решений в сфере потребления, сбережений или занятости становится

---

[1] Далее в тексте термины «домохозяйство» и «семья» будут использоваться как синонимы.
[2] Apps, P., Rees, R. (2009). Public Economics and the Household. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
[3] Becker, G. (1991) A Treatise on the Family. Enlarged edition. Cambridge, MA: Harvard University press.
[4] См. более подробное обсуждение этого вопроса в: Esping-Andersen, G. (2009). The incomplete revolution: Adapting to women's new roles. Cambridge, UK: Polity Press.
[5] Там же.

теоретически неадекватным, поскольку не отражает реальные процессы принятия решений в семье.

В России традиция массовой женской занятости имеет более длительную историю, уровень образования современных женщин, по данным Переписи 2002 г., подчас превышает уровень образования мужчин, а также сохраняется значительная доля многопоколенных домашних хозяйств. В этих условиях анализ семейных экономических решений на основе исключительно индивидуальных моделей способен привести к еще более ошибочным выводам.

Выгоды/затраты от совместного проживания в домохозяйстве

Поскольку индивиды имеют свободу выбора в вопросе о том, жить или не жить в семье, мы допускаем, что они рационально оценивают различные факторы, связанные с данной формой организацией жизни, прежде чем определиться с выбором. Так как абсолютное большинство индивидов принимает решение жить совместно с кем-то, с экономической точки зрения это означает, что выгоды от совместного проживания выше, чем затраты. Рассмотрим возможные выгоды/затраты от совместного проживания нескольких человек в одном домохозяйстве[6].

Экономия ресурсов при производстве благ. Экономическая модель домохозяйства предполагает, что домохозяйство производит блага, которые увеличивают полезность/благосостояние членов домохозяйства, потребляющих эти блага. Первичный вклад в производство благ – это время членов домохозяйства. Часть этого времени тратится на оплачиваемую занятость. Заработанные деньги могут использоваться для покупки промежуточных благ (например, стирального порошка), которые вместе со временем, затрачиваемым на домашнюю работу (например, стирку), участвуют в производстве конечного продукта (в нашем случае это чистая одежда). Также деньги нужны для покупки конечных продуктов (например, новой одежды). Некоторые домохозяйства имеют доступ к источникам дохода, не прибегая к занятости, например, за счет дохода от пенсий и других социальных трансфертов или финансовых активов, собственности. Некоторые блага предоставляются семьям бесплатно (например, бесплатные школьные обеды для детей из бедных семей).

Есть несколько способов, с помощью которых домохозяйства, состоящие из нескольких человек, могут сэкономить больше времени/денег по сравнению с домохозяйствами одиночек:

1. *Экономия на масштабах при покупке промежуточных благ.* Большие домохозяйства могут покупать промежуточные блага в бо́льших объемах, тем самым снижая затраты на единицу товара. Например, семье из двух человек в расчете на человека продукты питания обойдутся дешевле, чем одиночке.
2. *Более низкая средняя стоимость капитальных вложений.* Домохозяйства, состоящие из нескольких человек, имеют большие возможности в плане утилизации капитала и/или распределения стоимости физического капитала. Примером могут служить практически любые товары длительного пользования – автомобили, стиральные машины, утюги и пр. Предметы, которые могут использоваться несколькими людьми, обходятся большому домохозяйству дешевле в расчете на человека.
3. *Экономии на масштабах при производстве продукции*. Многие виды деятельности в большом домохозяйстве имеют снижающуюся предельную стоимость в единицах времени (например, приготовление обеда на двух человек занимает немногим больше времени, чем приготовление обеда на одного человека).

[6] Jacobsen, J (2009). The Economics of Gender. Third Edition. Blackwell Publishing.

4. *Более высокая производительность благодаря разделению труда/специализации.* В домохозяйстве, состоящем из 2 и более человек, индивиды могут специализироваться на определенных видах деятельности, если они выполняют их более эффективно. Например, если один член семьи лучше готовит, а другой лучше наводит порядок, они могут разделить обязанности соответственно. Одиночка может привлечь наемный труд для выполнения домашней работы, которую он сам выполняет неэффективно, или заменить время промежуточными товарами (например, покупать полуфабрикаты и чаще есть в ресторанах). Оба варианта влекут дополнительные затраты. Стоит отметить, что фактор специализации чаще всего упоминается представителями Новой экономической школы (Г.Беккер и др.) в качестве аргумента в пользу жизни в семейном домохозяйстве. Однако нужно помнить о том, что специализация может стать проблемой в долгосрочном периоде (например, жена, специализирующая исключительно на домашнем хозяйстве, теряет профессиональную квалификацию, и, соответственно, доходы в случае развода).

5. *Экономия на масштабах через дополняющие друг друга производственные процессы*. Экономия на масштабах возникает не только при производстве какого-либо блага, но и при производстве благ в тандеме. Например, если одному члену домохозяйства нужно отнести сапоги в ремонт, он может по дороге отнести письмо на почту для другого члена семьи. Дополнительные затраты времени будут гораздо ниже, чем если бы другой член семьи самостоятельно ходил отправлять письмо. Некоторые виды домашней работы могут быть практически бесплатными в смысле временных затрат, например, можно стирать белье и одновременно присматривать за спящим ребенком. С другой стороны, некоторые виды деятельности, наоборот, могут занять значительно больше времени при совмещении с другим видом деятельности, например, сложно писать диссертацию и одновременно присматривать за неспящим ребенком.

Интернализация экстерналий. Экстерналии (внешние эффекты) – это события, в которых производство или потребление индивида напрямую влияет на производство (*производственная экстерналия)* или полезность/благосостояние (*потребительская экстерналия)* другого индивида. Положительные внешние эффекты увеличивают благосостояние индивида или сокращают производственные затраты; отрицательные внешние эффекты снижают благосостояние или увеличивают затраты. Примером положительной производственной экстерналии от совместного проживания является уборка кем-либо своей комнаты, поскольку благодаря этому в доме становится меньше грязи, которая может оказаться в других комнатах. Примером отрицательной производственной экстерналии является проживание с неаккуратным членом семьи, поскольку это увеличивает время, необходимое для уборки дома. Примером положительной потребительской экстерналии является ситуация, когда один член семьи получает удовольствие от того, как другой член семьи поет в душе. Примером негативной потребительской экстерналии является звук музыки, доносящийся из соседней комнаты и мешающий спать.

Существуют ряд благ, которые имеют свойство обеспечивать поток услуг одновременно для нескольких людей (например, телевизор). Это пример *общественного блага,* последний является видом положительного потребительского внешнего эффекта, который позволяет нескольким людям потреблять одинаковый объем блага, извлекая из этого потребления разный объем полезности. Домохозяйства, состоящие из нескольких человек, могут генерировать больше полезности в расчете на человека от совместного владения общественным благом, чем домохозяйства одиночек. Они также с большей вероятностью постараются обеспечить себе больший объем общественного блага (например, телевизор с большим экраном). Однако в слишком больших домохозяйствах

могут создаваться негативные экстерналии за счет перенаселенности или конфликтующих предпочтений членов семьи. Однако, если допустить, что члены одной семьи имеют более близкие вкусы, чем несвязанные родством люди, более вероятно, что они будут создавать положительные экстерналии друг для друга.

Снижение трансакционных/контрактных издержек. Трансакционные издержки возникают при заключении контракта или соглашения. Существует несколько примеров того, как контрактные издержки могут быть сокращены благодаря совместному проживанию. Для осуществления многих видов деятельности быстрее, а значит дешевле, найти исполнителя внутри, чем пределами домохозяйства. Например, для того чтобы заменить одного члена домохозяйства, занимающегося работой по дому, пришлось бы нанять горничную, повара, водопроводчика и т.д. Замена домашнего труда наемным требует существенных денежных затрат. К этим затратам прибавляется стоимость времени, затраченного на поиски горничной, повара, водопроводчика и т.д. Некоторые виды услуг могут иметь чрезмерно высокую стоимость для одиночки (например, поиск экскорта за короткий срок). Эффекты размера домохозяйства на трансакционные издержки могут быть как положительными, так и отрицательными. Например, большое домохозяйство имеет бо́льшие возможности для выполнения работ, требующих большого числа участников. С другой стороны, привлечение большого числа участников увеличивает трансакционные издержки.

Снижение риска через объединение ресурсов. Последний способ возможного снижения издержек связан с возможностью домохозяйств, состоящих из нескольких человек, смягчать флуктуации потребления благодаря объединению ресурсов. Например, если оба члена домохозяйства работают, но оба время от времени сталкиваются с периодами безработицы, объединение доходов позволяет сократить риск отсутствия дохода в любой момент времени для каждого из них, то есть увеличивает полезность обоих членов семьи. Более того, объединяя ресурсы, предназначенные для инвестирования, члены домохозяйства диверсифицируют свой инвестиционный портфель, сокращая уровень возможного риска. Возможность объединения ресурсов распространяется не только на людей, живущих вместе. Одиночки или родственники, живущие в разных домохозяйствах, также могут практиковать объединение доходов в определенной степени, но они могут сталкиваться с более высокими транзакционными издержками при заключении такого соглашения.

Существуют ситуации, когда проживание с другими людьми, наоборот, увеличивает индивидуальную степень риска, например, когда один член семьи демонстрирует рискованное поведение, рассчитывая на поддержку других членов семьи. Так возникает проблема «морального риска» (moral hazard). Примером может служить ситуация, когда индивид курит в постели, рассчитывая на то, что другие члены семьи поднимут его окурки, чтобы предотвратить пожар.

1.2. Модели принятия экономических решений в социальных науках

Прежде чем рассмотреть, как принимаются решения в домохозяйствах, обсудим общую рамку принятия решений в социальных науках. Решения принимаются, для того чтобы приблизить текущее состояние к желаемому состоянию и этот процесс может быть описан несколькими моделями. В целом, выделяют нормативные и описательные модели принятия решений[7]. *Нормативные модели* изображают процесс принятия решений как логический и рациональный процесс, *описательные модели* показывают, как решения принимаются в обычной жизни.

[7] Tversky, A., Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions, The J. of Business, Vol. 59, No. 4, Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory, pp. S251-S278

Нормативные модели представляют решения как ряд одиночных операций, которые осуществляются успешно и всегда приводят к желаемому результату. В экономической теории потребитель принимает решение, осуществляя такой выбор из нескольких альтернатив использования редких ресурсов, который максимизирует его полезность. Это означает, что лица, принимающие экономические решения, имеют в своем распоряжении всю необходимую информацию для принятия решения. Наиболее простые версии моделей потребительского выбора также подразумевают полную определенность, что в сочетании с полнотой информации позволяет индивиду оценить последствия (издержки и выгоды) выбора той или иной альтернативы. В этих условиях потребитель в состоянии проранжировать имеющиеся у него альтернативы в соответствии со своими потребностями и выбрать наилучшую с учетом бюджетных ограничений. Результат достигается через выполнение ряда последовательных операций. Таким образом, нормативные модели описывают рациональный процесс принятия решения (это не всегда означает разумный результат).

Социологи критиковали нормативную экономическую модель принятия решений, во-первых, за игнорирование роли социальных норм и культуры в объяснении человеческого поведения, а во-вторых, за «атомизированное и недосоциализированное представление о человеке»[8]. По мнению Грановеттера, рассмотрение поведения людей с учетом его укорененности в сетях межличностных отношений позволяет расширить рамки того, что можно считать рациональным или целенаправленным поведением[9]. Попытка экономистов хотя бы частично ответить на эту критику привела к появлению коллективных моделей принятия решений, которые мы рассмотрим в следующем разделе. Хотя надо отметить, что сам по себе анализ коллективного принятия решений в домохозяйстве не вполне решает проблему учета социальной укорененности экономических действий, о которой пишут социологи. Также, не так давно экономисты начали обращаться и к вопросам формирования предпочтений, и к роли культуры и социальных норм в принятии экономических решений[10]. Так, например, результаты некоторых эмпирических исследований показывают, что различия в установках оказывают влияние на гендерный разрыв в оплате труда[11] или на количество часов работы[12].

Кроме того, экономическая теория попыталась смягчить ряд наименее реалистичных предпосылок анализа потребительского поведения[13]. Так появились модели выбора в условиях неопределенности, модели ограниченной рациональности[14]. Тем не менее, в основе всех этих моделей оставался постулат о рациональном поведении человека.

---

[8] Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2004. С. 133. См. также Esping-Andersen (2009).

[9] Грановеттер (2004): 153-154

[10] Fernandez, R., Fogli, A. (2006). Fertility: the role of culture and family experience, *J. of the European Economic Association*, 4(2-3): 552-561; Fernandez, R. (2007). Alfred Marshall Lecture: Women, work and culture, *J. of the European Economic Association*, 5(2-3): 305-332

[11] Fortin, N. M. (2006), «Greed, altruism and the gender wage gap», *working paper* available at: http://www.econ.ubc.ca/nfortin/research.html

[12] Uunk W., Kalmijn M., Muffels R. (2005), «The Impact of Young Children on Women's Labour Supply», *Acta Sociologica*, vol 48(1): 41-62

[13] См., напр., критику традиционной теории в обзорных работах: Tversky, Kahneman (1986); Лумз Г. Экспериментальные методы в экономической теории // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта: в 2-ч т. / Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова и С.А. Афонцева. СПб: Экономическая школа, 2002. Т. 2. Сс. 726-750; Песаран, М. Х. Ожидания в экономической теории // Панорама экономической мысли… Т. 1. Сс. 192-218; Хей Д. Д. Неопределенность в экономической теории // Панорама экономической мысли … Т. 1. Сс. 304-327

[14] См.: Песаран (2002), Хей (2002), Ван Раай В.Ф. Экономика и психология // Панорама экономической мысли… Т. 2. Сс. 973-990

Хотя рациональное принятие решений встречается в повседневной жизни, индивидуальные и групповые процессы принятия решений чаще отклоняются от нормативных моделей. При этом, как отмечают Тверски и Канеман, «отклонения фактического поведения от нормативной модели слишком распространены, чтобы их можно было игнорировать, происходят слишком систематично, чтобы их можно было игнорировать как случайную ошибку, и слишком существенны, чтобы от них можно было избавиться, ослабив [допущения] нормативной модели»[15]. Люди часто принимают необдуманные решения и не принимают в расчет все необходимые критерии, особенно если время, отведенное на принятие решения, ограничено. Таким решениям, как правило, постфактум приписывается рациональное объяснение.

Описательные модели характеризуют процесс принятия решений так, как он обычно протекает в повседневной жизни[16]. Такие модели лучше описывают реальную ситуацию при принятии решений в домохозяйстве. Во-первых, чем сложнее задача, тем ниже вероятность, что лица, принимающие решения, будут использовать рациональные стратегии. Решения, принимаемые в домохозяйствах, являются сложными из-за множества переплетенных интересов. Психологи утверждают, что индивиду нередко сложно понять свои собственные предпочтения, и практически невозможно понять предпочтения и стратегии своего партнера[17]. Это приводит к тому, что индивиды в домохозяйствах принимают решения нерационально, повторяют старые решения, если наблюдается какое-то сходство контекста, действуют пошагово, ограничиваясь решением более простых субпроблем. Например, принятие решения в семье можно сравнить с переходом человека через болото. Сначала он делает маленькие шаги вперед, до тех пор пока земля его держит. Как только происходит что-то нежелательное, человек делает шаг вправо, шаг влево или даже шаг назад.

Унитарные и коллективные нормативные модели домохозяйства

Даже на уровне здравого смысла, очевидно, что поскольку в домохозяйстве происходит аккумуляция финансовых ресурсов отдельных его членов, то многие важные экономические решения (например, решения о покупке продуктов питания или нового автомобиля, решения об образовании детей, выходе на рынок труда, месте проживания, выборе формы сбережений) принимаются не индивидуально, а домохозяйствами. И многочисленные социологические исследования подтверждают это обыденное знание: по данным наблюдений, углубленных интервью и опросов значительная часть решений принимается совместно обоими супругами[18]. Но даже тогда, когда какое-то решение принимается одним членом домохозяйства, как правило, оказывается, что оно обусловлено другим решением, принятым иным членом домохозяйства или совместно: например, жена может решать, сколько денег тратить на продукты питания в неделю, но решение о том, сколько вообще денег тратить на текущее потребление, а сколько сберегать, может принимать муж[19].

Менее очевиден тот факт, что даже, на первый взгляд, исключительно индивидуальные решения – такие как, например, решения о занятости, или выходе на

---

[15] Tversky, Kahneman (1986). Rational choice and the framing of decisions // *Journal of business*, vol. 59, p. S252

[16] March, Shapira (1992). Variable risk preferences and the focus of attention // *Psychological review*, vol. 99, iss. 1; Braybrooke and Lindblom (1963). A strategy of decision: policy evaluation as a social process; Lindblom (1959) The science of muddling through // *Public administration review*; Lindblom (1979). Still muddling, not yet through // *Public administration review.*

[17] Park (1982). Joint decisions in home purchasing. A muddling-through process'. Journal of Consumer Research 9: 151-62

[18] Kirchler, E. (1988) 'Household economic decision-making'. In F. van Raaii, G. Van Veldhoven, Th. Verhallen and K.-E. Warneryd, eds., Handbook of Economic Psychology, 258-93. Amsterdam: North Holland.

[19] Safilios-Rothschild, C. (1970). The study of family power structure: a review 1960-1969, *J. of Marriage and the Family*, Vol. 32, No. 4, Decade Review. Part 1: 539-552.

пенсию, также могут приниматься под влиянием других членов домохозяйства. Тем не менее, факт совместного принятия решений по вопросам занятости, прежде всего, жены, но – в отдельных случаях – и мужа фиксируется социологическими обследованиями[20]. Также, факт совместного принятия решений о выходе на пенсию подтверждается рядом эмпирических экономических исследований[21].

Теоретические традиции изучения принятия решений в домохозяйствах различаются в социологии и в экономике. В социологии зависимость индивидуального поведения члена семьи от поведенческих ориентаций других членов домохозяйства описывает ***концепция семейных (домохозяйственных) стратегий***. Тилли (1979) определяет семейные стратегии как набор «неявных (имплицитных) правил, руководящих поведением» членов семьи, семей и домохозяйств[22]. При этом цели отдельных членов домохозяйства не обязательно будут совпадать. Изучение семейного контекста принятия индивидуальных решений позволяет понять, как «неравный доступ к ресурсам создается, усиливается, ослабляется, модифицируется или воспроизводится такими социальными организациями как семья»[23]. Семейные стратегии формируются под воздействием сложившегося типа властных отношений в семье. Поэтому абсолютное большинство социологических работ исследует формы распределения власти в супружеских парах и их причины. В результате, выделяют три типа властных отношений: с доминированием мужчины, эгалитарные и с доминированием женщины. Поскольку семейная власть есть многоплановое понятие, эмпирически властные отношения в семье могут быть измерены через результаты принятия решений, направления конфликтов или тип преобладающего разделения труда в семье[24]. Причины существования определенных форм властных отношений социологи объясняют через концепции «относительных ресурсов» (авторы – Blood & Wolfe, 1960), «ресурсов в культурном контексте» (Rodman, 1967), концепцию «обмена» (Heer, 1963), трансакционного подхода (Pollak, 1985) и др.[25]

В экономике на теоретическом уровне используется два класса моделей принятия решений в домохозяйствах – унитарные и коллективные. Традиционные неоклассические модели поведения домохозяйств, известные как ***унитарные модели (unitary models)***, рассматривают домохозяйство как единое целое с общей функцией полезности[26]. Наиболее известны две унитарные модели – модель семейного консенсуса П.Самуэльсона и альтруистическая модель Г.Беккера.

Модель семейного консенсуса Самуэльсона (Samuelson, 1956) исходит из предположения о том, что домохозяйство стремится максимизировать некую единую функцию полезности (благосостояния) семьи (домашнего хозяйства). В свою очередь, предполагается, что эта функция полезности есть результат согласования интересов или

---

[20] См., напр., Kandel, D., Lesser, G. (1972). Marital decision-making in American and Danish urban families: a research note, *J. of Marriage and the Family*, Vol. 34, No. 1: 134-138

[21] Blau, D., Riphahn, R. (1998). Labor Force Transitions of Older Married Couples in Germany, *Labour Economics*, No. 6(2): 229-251. Benitez-Silva, H. (2000). Micro-determinants of labor force status among older Americans, *Unpublished Working Paper* (version: September 30, 2000). Deschryver, M. (2005). Labour force behaviour of men and women in elderly two-adult households: Evidence from EU countries, *ENEPRI Research Report* No. 5/April.

[22] Перевод по: Moen, Ph., Wethington, E. (1992). The Concept of Family Adaptive Strategies. *Annual Review of Sociology*, Vol. 18, pp. 233-251

[23] Blossfeld, H-P. & Drobnic,S. (2001), Careers of Couples in Contemporary Society: From male breadwineer to dual- earner families, Oxford: Oxford University Press. P. 7

[24] Safilios-Rothschild (1970). The study of family power structure: A review 1960-1969 // *Journal of Marriage and the Family*

[25] См.обзор и обсуждение теоретических концепций властных ресурсов и принятия решений в семье в работах: Safilios-Rothschild (1970); Blossfeld & Drobnic (2001); Esping-Andersen (2009); Поллак, Р. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства // Thesis, 1994, вып. 6. С. 50-76.

[26] Для обзора литературы см.: Vermeulen (2002). Collective household models: principles and main results // *Journal of economic surveys*, Vol. 16, Iss. 4

достижения компромисса («консенсуса») между членами домохозяйства. Однако модель игнорирует вопрос о том, как был достигнут этот консенсус, и к каким последствиям для перераспределения ресурсов внутри семьи он может привести. Процессы принятия решений в семье остаются здесь «черным ящиком», а сама семья, соответственно, описывается в терминах упорядоченного набора предпочтений.

Альтруистическая модель Беккера (Becker, 1991) основана на недоказываемом предположении о том, что в любой семье обязательно найдется альтруист, под которым понимается такой член домохозяйства, «структура предпочтений которого отражает заботу о благосостоянии всех остальных»[27]. В результате, домохозяйство максимизирует единую функцию полезности, в качестве которой используется не согласованная функция полезности всего домохозяйства, как в модели Самуэльсона, а функция полезности альтруиста, который выступает главой семьи. Вкусы и предпочтения всех членов домохозяйства неявно учитываются в предпочтениях главы семьи и предполагаются экзогенными и неизменными во времени. По сути, решения в модели Беккера принимаются одним членом семьи (альтруистом), результатом чего становится специализация членов домохозяйства в соответствии с их конкурентными преимуществами.

Анализ решений в домохозяйстве в рамках унитарных моделей представляется обоснованным, по крайней мере, по двум причинам. Во-первых, хотя большинство обследований домохозяйств предусматривают сбор некоторых данных об отдельных его членах (например, об экономической активности), к таким данным редко относятся объемы индивидуального потребления, которые, как правило, агрегируются на уровне домохозяйства в целом. Во-вторых, довольно большое число людей, индивидуальные доходы которых равны нулю, имеют доступ к экономическим ресурсам других членов своего домохозяйства. Благодаря внутрисемейному перераспределению экономических ресурсов происходит значительное выравнивание в распределении экономического благосостояния на уровне общества в целом.[28] Так как отследить распределение благ внутри домохозяйства очень сложно, на практике используется допущение о равномерном распределении благ между всеми членами домохозяйства, другими словами, принято считать, что все члены домохозяйства имеют одинаковый уровень благосостояния. Для приведения совокупных объемов потребления семей разного состава к сопоставимому виду, как правило, применяется та или иная шкала эквивалентности[29].

Вместе с тем, все унитарные модели рассматривают домохозяйство как своего рода «черный ящик», хотя более правдоподобным будет предположить, что не все члены семьи имеют равные права при распоряжении семейными ресурсами. Более того, модель Беккера игнорирует возможные разногласия в предпочтениях отдельных членов семей, что также является сильным допущением, во многом противоречащим реальности. Подобная критика унитарных моделей привела к появлению ***коллективных моделей (collective models)*** принятия решений в домохозяйстве, которые допускают, что предпочтения членов домохозяйства могут различаться[30], а поведение домохозяйства

---

[27] Поллак (1994). Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства, стр. 62

[28] Эмпирические исследования демонстрируют, что дисперсия доходов становится ниже, когда вместо показателя личных доходов используются душевые доходы домохозяйства. См., например: Lam D. Demographic Variables and Income Inequality // in: M. R. Rosenzweig and O. Stark (eds.), Handbook of population and family economics, Amsterdam: Elsevier Science, 1997, pp. 1015-1059.

[29] Обзор шкал эквивалентности приведен в работе: Buhmann B., Rainwater L., Schmaus G. and Smeeding T. Equivalence Scales, Well-Being, Inequality and Poverty: Sensitivity Estimates Across Ten Countries Using the Luxembourg Income Study (LIS) Database. / *Review of income and wealth,* 1998, 34: p. 115-142.

[30] Manser, Brown (1980). Marriage and household decision-making: A bargaining analysis // *International Economic Review*; McElroy, Horney (1981). Nash-bargained household decisions: Toward a generalization of the theory of demand // *International Economic Review*

формируется в процессе переговоров между его членами, который приводит к эффективному использованию имеющихся ресурсов[31].

В *переговорных моделях (или, моделях торга – bargaining models)* брак рассматривается в качестве игры с ненулевой суммой, при этом чаще всего используются кооперативные игры, однако встречаются примеры и некооперативных игр. Различие между этими типами игр состоит в способности членов семьи перед началом игры заключать взаимообязывающие соглашения впоследствии выполнять принятые решения. В результате, в кооперативных моделях переговорная сила супруга зависит от доступа на рынок труда, относительных образовательных и финансовых (доходы) ресурсов, которыми он располагает. В некооперативных моделях переговорная сила зависит от доступа индивида к доходам (его относительных финансовых ресурсов). Соответственно, из первого типа моделей следует, например, что более активную роль в принятии финансовых решений будут играть более образованные женщины, имеющие оплачиваемую работу, другие собственные материальные активы, личный нетрудовой доход. Из моделей второго типа следует, что чем выше отношение дохода женщины к доходу мужчины, тем больше будет ее роль в принятии финансовых решений[32]. В остальных случаях можно предполагать, что финансовые решения женщин будут в значительной степени определяться мнениями мужчин. Следует отметить, что к аналогичным выводам приводит и социологическая концепция относительных ресурсов Блада и Вольфа, согласно которой баланс власти в семье и способность влиять на принятие решений зависит от относительного доступа ее членов к ресурсам – таким как доходы, образование, оплачиваемая работа.

Результаты многочисленных прикладных исследований в основном подтверждают модель коллективных решений[33]. Однако следует подчеркнуть, что эмпирические оценки в существенной степени зависят от полноты информации, содержащейся в данных обследований, и, в частности, в способности исследователя учесть фактор производства в домашнем хозяйстве[34].

1.3. Типы экономических решений домохозяйств

Существует несколько подходов к классификации экономических решений, принимаемых в домохозяйстве. Например, выделяют финансовые решения (расходы, потребление, сберегательное поведение и т.д.) и решения, изначально не связанные с финансами (решения о занятости и домашней работе, содержание детей, проведение досуга и т.д.)[35]. Изначально предметом большинства эмпирических исследований в области экономического поведения домохозяйств были финансовые решения, особенно решения в области покупательского поведения.

Последние различаются в зависимости от типа приобретаемого товара. Согласно одной из классификаций решения о покупках делятся на три категории: решения о покупке часто используемых товаров и услуг, решения о покупке товаров длительного пользования и другие экономические решения[36]. Другая классификация выделяет следующие три категории решений: решения о покупке товаров (например, продуктов

[31] см., например, Bourguignon et al., 1994; Lundberg and Pollak, 1993, 1996; Browning and Chiappori, 1998

[32] Bernasek, A., Bajtelsmit, V. (2002). Predictors of women's involvement in household financial decision-making, *Financial Counseling and Planning*, Vol. 13(2): 39-48

[33] См.: Lundberg, Pollak and Wales (1997). Do husbands and wives pool their resources? Evidence from United Kingdom benefit // *The journal of human resources*, XXXII; Phipps and Burton (1998). What's Mine is Yours? The Influence of Male and Female Incomes on Patterns of Household Expenditure // *Economica*, Vol.65, Iss. 260

[34] Apps, Rees (2009). Public economics and the household. Cambridge books.

[35] Ferber, R. (1973) 'Family decision making and economic behaviour'. In E. Sheldon, ed., Family Economic Behavious. 29-62 Philadelphia: Lippicott.

[36] Davis, H. (1976) Decision making within the household. Journal of Consumer Research. 2: 241-60.

питания), решения о покупке услуг (например, услуг адвоката) и решения о покупке долгосрочных активов (например, акций). В маркетинге широко используется классификация решений, в которой критериями являются период использования товаров и потребительские привычки покупателей[37]. Она подчеркивает различия между решениями о покупке товаров каждодневного пользования, товаров длительного пользования и услуг. *Товары каждодневного пользования* – это товары, которые покупаются часто и потребляются быстро (например, пищевые продукты). Решения о покупке таких товаров принимаются быстро и, в основном, автоматически. *Товары длительного пользования* также материальны, но они могут использоваться более чем один раз, стоят дороже и приобретаются реже. Покупка таких товаров часто требует длительного процесса принятия решений в семье. *Услуги* – это нематериальный товар. На решения о покупке услуг влияет качество услуг и надежность поставщика.

Решения о потреблении. Существует классификация покупательских решений в зависимости от их психологических характеристик. Выбор стратегии покупательского поведения зависит от следующих факторов: (1) наличия когнитивного сценария для данного товара; (2) величины финансовых затрат на покупку товара; (3) социальной значимости товара; (4) эффекта покупки на других членов семьи[38]. *Когнитивные сценарии* обычно применяются, когда товар покупается регулярно или когда мало/нет нужной информации для принятия решения. Решения о покупке недорогих товаров часто совершаются с помощью когнитивных сценариев. Последние редко имеются в наличие, когда речь идет о покупке дорогостоящих товаров. Члены домохозяйства обычно вместе обдумывают и обсуждают решения о покупках дорогих товаров, потому что имеющиеся финансовые средства ограничены. Также требует обсуждения и покупка товаров, имеющих большую дополнительную ценность, помимо основного применения. Примером могут служить товары, повышающие социальный престиж семьи (например, дорогой автомобиль), и тем самым оказывающие влияние на всех членов семьи. В зависимости от вышеперечисленных факторов покупатель применяет два сценария: «привычная покупка» или «настоящие решения» о покупке[39]. Хотя чаще мы имеем дело с «привычной покупкой» товаров, с точки зрения науки больший интерес представляют собой «реальные решения», так как этот сценарий подразумевает настоящий процесс принятия решения, которое так или иначе затрагивает всех членов семьи.

Последние различаются в зависимости от типа приобретаемого товара. Согласно одной из классификаций решения о покупках делятся на три категории: решения о покупке часто используемых товаров и услуг, решения о покупке товаров длительного пользования и другие экономические решения[40]. Другая классификация выделяет следующие три категории решений: решения о покупке товаров (например, продуктов питания), решения о покупке услуг (например, услуг адвоката) и решения о покупке долгосрочных активов (например, акций)[41]. В маркетинге широко используется классификация решений, в которой критериями являются период использования товаров и потребительские привычки покупателей[42]. Она подчеркивает различия между решениями о покупке товаров каждодневного пользования, товаров длительного пользования и услуг. *Товары каждодневного пользования* – это товары, которые покупаются часто и потребляются быстро (например, пищевые продукты). Решения о покупке таких товаров принимаются быстро и, в основном, автоматически. *Товары длительного пользования*

[37] Kotler (1982). Marketing for nonprofit organizations. Englewood Cliffs; Prentice-Hall; 1982
[38] Kircher (1988). Marital happiness and interaction in everyday surroundings: A time-sample diary approach for couples // *Journal of Social and Personal Relationships*, Vol. 5; Ruhfus 1976
[39] Kirchler at al. (2001). Conflict and decision-making in close relationships: Love, money, and daily routines. European monographs in social psychology.
[40] Davis, H. (1976) Decision making within the household. *Journal of Consumer Research*. 2: 241-60.
[41] Tschammer-Osten, B. (1979) Housshaltswissenschaft. Stuttgart: Fischer.
[42] Kotler, Ph. (1982) Marketing-Management. Analysis, Planning and Control. Stuttgart: Poeschel.

также материальны, но они могут использоваться более чем один раз, стоят дороже и приобретаются реже. Покупка таких товаров часто требует длительного процесса принятия решений в семье. *Услуги* – это нематериальный товар. На решения о покупке услуг влияет качество услуг и надежность поставщика.

Решения о занятости. Приложение более общих унитарных и коллективных моделей принятия решений в домохозяйстве к проблематике рынка труда привело к появлению трех моделей принятия решений о занятости, описанных М.Киллинсвортом, которые включают: (а) модели «мужского шовинизма»; (б) «демократические» модели максимизации семейной полезности при заданных семейных бюджетных ограничениях; (в) «индивидуалистические» («стратегические») модели максимизации индивидуальной полезности при заданных семейных бюджетных ограничениях[43]. Предсказания трех указанных типов семейных моделей относительно влияния трудовых доходов и решений о занятости других членов семьи на индивидуальное предложение труда (включая решения об участии в рабочей силе) оказываются различными.

В частности, *модель «мужского шовинизма»* (в социологической литературе ей соответствует название «семья с главой семьи – мужчиной (женщиной)») предполагает, что глава семьи принимает решение о своем предложении труда независимо от трудового дохода партнера, в то время как партнер (как правило, жена), принимая решение, учитывает решение главы семьи. В результате, предложение труда главы семьи зависит от его/ее собственной реальной заработной платы, дохода, не связанного с трудовой деятельностью и от его/ее предпочтений относительно отдыха и потребления, в то время как предложение труда партнера зависит еще и от реальной зарплаты и часов работы главы семьи, т.е., доход главы семьи рассматривается как доход партнера, не связанный с трудовой деятельностью[44]. *"Демократическая"* (в социологии – «эгалитарная») модель семьи предполагает максимизацию совместной семейной функции полезности с учетом семейных ограничений. При этом предложение труда каждого члена семьи определяется не только собственной реальной заработной платой и доходом, не связанным с трудовой деятельностью, но и реальной заработной платой и "нетрудовым" доходом других членов домохозяйства. Направление перекрестного влияния не может быть определено однозначно, так как зависит от величин эффектов дохода и замещения. Наконец, в *"индивидуалистической"* модели используются индивидуальные функции полезности и семейное ограничение. В моделях предполагается стратегическое поведение партнеров, что подразумевает, что их предложение труда будет зависеть от их собственной реальной заработной платы и "нетрудового" дохода, предпочтений относительно отдыха и потребления, и от заработка партнера. Причем зависимость от заработка партнера будет иметь форму эффекта дохода. В этой модели предполагается, что индивидуальные решения о предложении труда и распределении потребительских благ, принимаемые членами семьи, достигаются в процессе соглашений («договоров»)[45]. Соответственно, каждый супруг, принимая решение о занятости, учитывает текущие и будущие переговорные позиции, свою и партнера[46].

Факторы при принятии экономических решений

В этом разделе рассматриваются факторы, которые могут влиять на модели принятия экономических решений в семье, в том числе социально-демографические характеристики семей, характер принимаемых решений и их контекст.

---

[43] См. обзор в работе: Killingsworth, M. R., Heckman J.J. (1986), Female Labor Supply: A Survey, in Ashenfelter, O. and Layard P.R.G. (eds.) *Handbook of Labor Economics,* Vol.1(Amsterdam: North Holland)
[44] Берндт Э. Практика эконометрики: классика и современность. М., 2005. С. 699-724
[45] Там же.
[46] Chiappori, P.-A. (1988), Rational household labour supply, *Econometrica*, 56, 63-90.

Социально-демографические характеристики. Действующими лицами (акторами) при принятии экономических решений могут быть все члены домохозяйства: партнеры/супруги и/или родители и дети.

- *Стадии жизненного цикла семьи.* Структура семьи не является статичной, она меняется по мере того, как входящие в нее индивиды взрослеют/стареют. Начиная с 1930-х гг. в мире разрабатываются различные подходы к выделению этапа жизненного цикла семьи. В качестве критерия, например, может использоваться возраст главы домохозяйства или факт наличия и возраст детей[47]. В 1947 г. П. Гликом был разработан подход, в котором отражаются различные этапы формирования и распада семьи – от выделения из родительского дома и создания собственного домохозяйства, через формирование партнерского / брачного союза, появление детей, их взросление и уход к одинокой жизни в старости[48]. Изначально в этом подходе критерии выделения этапа жизненного цикла семьи учитывали возраст женщины, детей и, в ряде случаев, возраст обоих супругов. Упрощенная версия данного подхода представлена на Рисунке 1[49].

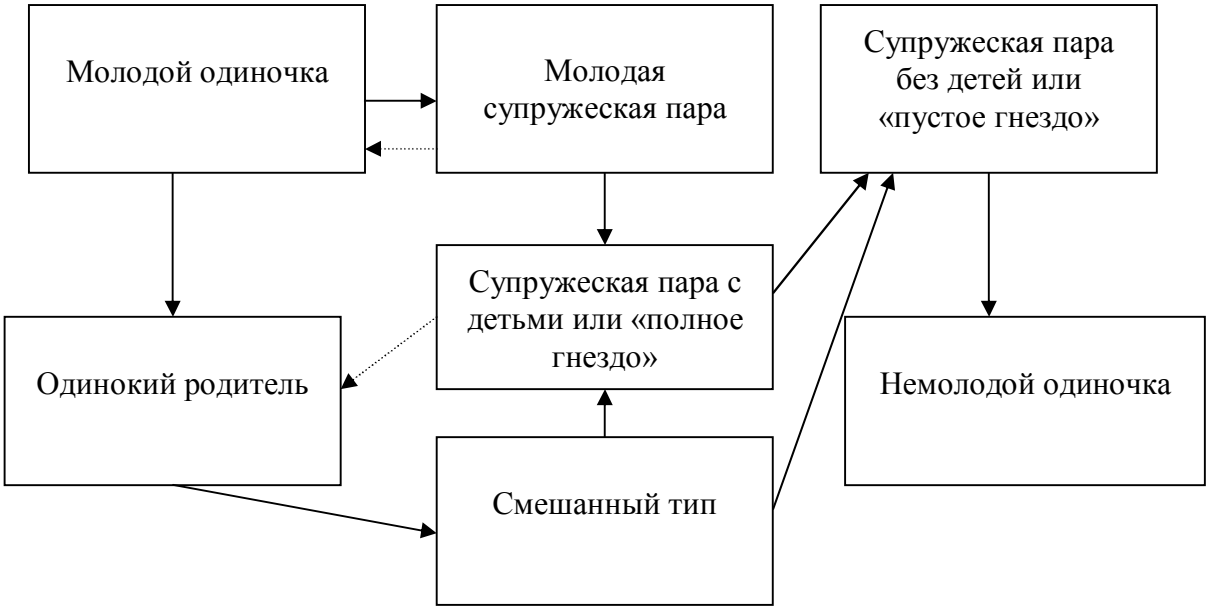


Рисунок 1.1 – Стадии жизненного цикла семьи

На протяжении жизненного цикла в семье происходят следующие экономические изменения:

- Доходы растут. По мере взросления индивида и повышения его уровня квалификации, происходит карьерный рост и рост заработной платы (исключением

[47] Apps, Rees, 2009.

[48] Anxo, D., Flood, L., Mencarini, L., Pailhé, A., Solaz, A., Tanturri, M.L. (2007). Time Allocation between Work and Family over the Life-Cycle: A Comparative Gender Analysis of Italy, France, Sweden and the United States, IZA Discussion Paper, No. 3193, November.

[49] Начиная с 1930-х гг. в мире разрабатываются различные подходы к выделению этапа жизненного цикла семьи. В качестве критерия, например, может использоваться возраст главы домохозяйства или факт наличия и возраст детей (Apps, Rees, 2009). Представляемый здесь подход ближе к тому, что был разработан в 1947 г. П. Гликом, в котором отражаются различные этапы формирования и распада семьи – от выделения из родительского дома и создания собственного домохозяйства, через формирование партнерского / брачного союза, появление детей, их взросление и уход к одинокой жизни в старости (Anxo, D., Flood, L., Mencarini, L., Pailhé, A., Solaz, A., Tanturri, M.L. (2007). Time Allocation between Work and Family over the Life-Cycle: A Comparative Gender Analysis of Italy, France, Sweden and the United States, IZA Discussion Paper, No. 3193, November). Изначально в этом подходе критерии выделения этапа жизненного цикла семьи учитывали возраст женщины, детей и, в ряде случаев, возраст обоих супругов.

являются такие ситуации, как отпуск по уходу за ребенком, развод, выход на пенсию).

- Нужды/потребности семьи также растут со временем. Как правило, самыми большими статьями расходов являются расходы на содержание и образование детей, а также расходы на улучшение жилищных условий (связанные с увеличением размера семьи).
- Предпочтения членов семьи также могут меняться под влиянием двух первых факторов. Например, с появлением ребенка родители могут предпочесть тратить деньги на товары для ребенка, а не на развлечения.
- Меняются ключевые лица в процессе принятия решений. Например, в семье с маленькими детьми главными акторами являются супруги/партнеры, в семье с подростками последние также могут влиять на процесс принятия некоторых решений.

В результате взаимодействия этих факторов, на каждой стадии жизненного цикла модель потребления будет разной. Скажем, одиночка может иметь меньший доход, чем супружеская пара с ребенком в расчете на человека, но одиночка может позволить себе больше потребительских товаров, так как супруги вынуждены тратить большую сумму на услуги по уходу за ребенком, и это будут иные по характеру товары.

Социальные нормы и относительный вклад в ресурсы семьи. Теория распределения власти согласно относительным ресурсам партнеров / супругов исходит из того, что партнер, который лучше образован, имеет более престижную профессию, более высокооплачиваемую работу и обладает большими материальными и нематериальными ресурсами, влияет на решения в домохозяйстве сильнее, чем его партнер[50]. Эта теория подтверждается данными, полученными в рамках исследований жизненного цикла, которые свидетельствуют о том, что в начале партнерства оба партнера имеют одинаковый голос при принятии экономических решений, но со временем происходит специализация, то есть каждый из партнеров становится ответственным за определенные сферы жизни домохозяйства и начинает принимать автономные решения в рамках этих сфер. Например, влияние женщин на принятии экономических решений может быть низким, пока она вынуждена сидеть дома с ребенком, и опять повыситься, когда она снова выйдет на работу[51].

Ряд социологических теорий подчеркивает значение социальных норм и представлений о гендерных ролях в принятии решений и распределении обязанностей в семье. Например, в соответствии с подходом *создания гендерной идентичности ("doing gender")*[52], важнейшее значение занятости женщин домашним трудом, а мужчин – на рынке труда состоит в утверждении их гендерных идентичностей[53]. Мужчины играют роль *добытчика*, предпочитая инвестировать свое время и силы в оплачиваемую занятость, тогда как женщины исполняют роль *заботливой хозяйки*[54], отдавая приоритет

---

[50] Blood, R. and D. Wolfe (1960), Husbands and Wives: the dynamics of married living. Glencoe: Ill, Freepress; Lee, Ch. and S. Beatty (2002) Family structure and Influence in family Decision Making, *Journal of Consumer Marketing*, 19: 24-41.

[51] Robertson, A.(1990) Spousal Decision Processes for Financial/Professional Services. *Journal of Professional Services Marketing*, 6:119-35.

[52] Это понятие было введено в научный оборот Кандас Уэст и Доном Зиммерманом в их статье «Создавая гендер», опубликованной в 1987 г. (West, C. and D. H. Zimmerman (1987). Doing gender. *Gender and Society*, Vol. 1, n° 2, June, pp. 125-151). Русский перевод статьи см.: Уэст К., Зиммерман Д. Создание гендера: (Doing Gender) / Пер. Е. А. Здравомысловой // Гендерные тетради. СПб., 1997. Вып. 1.

[53] Goffman E. (1977). The arrangement between the sexes // *Theory and society*, 4: 301-331.

[54] Английский термин «carer» трудно перевести, поскольку он описывает деятельность, связанную с ведением домашнего хозяйства и организацией семейной жизни, как, например, воспитание детей, уход за другими иждивенцами в семье, словом, все то, что относится к обслуживанию «интересов других».

работе по дому. Такого рода отношения взаимозависимости супругов соотносятся с нормативными ожиданиями. Сильное социальное давление, закрепляющее воспитание детей за женщиной и не одобряющее женскую занятость, объясняет отрицательное влияние наличия детей на предложение труда женщин[55]. Теория гендерных ролей объясняет специализацию женщин в уходе за детьми значительным общественным признанием, которое они получают от материнства, тогда как отцовство ценится намного меньше[56]. Соответственно, действуя в соответствии с нормативными ожиданиями, женщины и мужчины могут быть ответственны за принятие решений в различных сферах семейной жизни, которые соотносятся с их функциями матери / хозяйки или отца семейства / добытчика. Либо, даже обладая значительными ресурсами, некоторые женщины могут добровольно ограничивать свою власть в принятии решений в семье, чтобы больше соответствовать господствующим социальным нормам[57].

Влияние разных членов семьи. Наиболее исследованной областью в последние 50 лет являются вопросы взаимодействия *партнеров (мужа и жены)* при принятии экономических решений, в частности, стратегий потребления. В целом исследования в индустриально развитых странах показывают, что влияние партнеров на совместные решения сбалансировано. Англо-американские исследования свидетельствуют о том, что муж и жена принимают половину решений вместе и примерно по четверти остальных решений принимается партнерами автономно[58]. Исследований, посвященных анализу *влияния детей и подростков* на экономические решения в семье, меньше и их результаты противоречивы. Некоторые исследователи утверждают, что демократизация отношений в семье позволяет детям участвовать в процессе принятия решений, другие доказывают, что это влияние незначительно[59]. Согласно другим данным[60], влияние детей распространяется на решения о покупках специфических товаров (например, игрушек, книг, сладкого, напитков и т.п.). Что касается покупки остальных товаров, влияние детей минимально. Не только тип продукта, но и возраст ребенка и состав домохозяйства может влиять на распределение влияния при принятии решений. Первенцы и более взрослые дети могут оказывать б*о*льшее влияние на решения о покупках, которые не касаются их напрямую. Дети, живущие с одним родителем, также могут оказывать б*о*льшее влияние на его/ее решения. Даже если чистый вес мнения детей при принятии решений невелик, их влияние в коалиции с одним из родителей может быть очень значительным. Если родители не могут договориться о чем-то, они разрешают разногласия с вмешательством детей, например, утверждая, что решение важно для ребенка.

Характеристики решений. Степень влияния членов семьи при принятии экономических решений зависит не только от социально-демографических характеристик семьи, но и от характеристик самих решений, в том числе типа товаров, типа управления бюджетом, степени информированности и заинтересованности акторов.

Типы и характеристики товаров. В *традиционной модели семьи* (мужчина работает за плату, женщина занимается домашним хозяйством) степень влияния партнеров при принятии решений о покупках зависела от типа товаров и их характеристик. Женщины отвечали за покупку товаров для работы по дому (например, посуды и кухонных принадлежностей), детские товаров, предметов интерьера, туалетных

---

[55] Shelton, B. & John, D. (1996) The division of household labour. *Annual Review of Sociology*, 22: 299-322

[56] Van der Lippe, T., 1994, 'Spouses and their Division of Labour'. *Kyklos*, 30(1): 43-62.

[57] Tichenor, V. (1999). Status and income as gendered resources: the case of marital power, J. of Mariage and the Family, Vol.61, No. 3: 638-650.

[58] Kirchler (1988).

[59] Kirchler E. and Hofmann E. Economic decision in the private household. In M. Altman ed. *Handbook of contemporary behavioral economics : foundations and developments*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 2006.

[60] Ward, S. and Wackman (1973). Children's purchase influence attempts and parental yielding. In H. Kassarjian and Th. Robertson, eds. *Persprectives in Consumer Behaviour*. 369-74. Glenview, IL: Scott, Foresman.

принадлежностей, косметических средств и лекарств. Они также определяли такие характеристики товаров, как цвет и стиль. Мужчины, как правило, принимали решения о покупках, не касающихся непосредственно домашнего быта. В зоне их ответственности находилась покупка автомобиля, страховых услуг, технического оборудования, а также такие характеристики, как общий объем расходов, типа платежа, место и время покупки. Таким образом, хотя в традиционной модели степень влияние партнеров на решение о покупке зависит от типа и характеристик товара, в целом распределение влияния сбалансировано. Можно было бы ожидать, что по мере вытеснения традиционной модели семьи моделью, в которой оба партнера работают за плату, традиционное распределение обязанностей при принятии решений о покупках должно встречаться все реже. Однако прикладные исследования свидетельствуют о том, что это не так. В большинстве случаев при покупке товара женщины принимают решения о дизайне и цвете, мужчины принимают решения о технических параметрах, цене и торговой марке. С другой стороны, это может объясняться искажениями при ответе на вопросы анкеты: например, если респонденты не могут вспомнить точный процесс принятия решения, они могут восполнять пробелы, давая стереотипный ответ.

Управление бюджетом, сбережения, долги. Вопросы, связанные с распоряжением бюджетом и сбережениями исследованы хуже, чем проблемы покупательского поведения[61]. Американские исследования показали, что эти решения в основном находятся в ведении мужчин, но более важным фактором является уровень компетенции партнера[62]. Панельные исследования показали, что влияние женщины на вопросы управления бюджетом выше в устойчивых партнерствах, чем в тех партнерствах, которые распались. Стоит отметить, что многие теоретические модели принятия решений исходят из того, что партнеры имеют одинаковые знания о финансовой ситуации домохозяйства, что не всегда верно[63]. Например, респонденты-женщины чаще указывают, что семья получает меньшие доходы и имеет большие долги, чем их партнеры. Что касается привлечения дополнительных средств, исследования показывают, что подростки без колебаний берут деньги в долг для покупки нужного им товара, но чем старше респонденты, тем менее они склонны брать в долг. Хотя ипотечный кредит представляется экономически разумным решением, наличие долга может существенно ухудшить ситуацию домохозяйства. Наличие долга коррелирует с бедностью. Домохозяйства с низкими доходами чаще имеют долги, чем более обеспеченные семьи. Причины появления долгов – это в основном бедность и в очень редких случаях безответственные расходы[64].

Относительные знания и интерес. Исследования процессов распределения влияния в малых группах демонстрируют, что оппоненты не могут устоять против знаний и результирующего информационного давления[65]. Индивиды с более широкими знаниями по теме доказывают свою точку зрения более убедительно и выигрывают спор с другими участниками группы. Это также применимо и к решениям о покупках: партнер с более широкими знаниями доминирует при принятии решения. Не только степень информированности важна при принятии решения о покупке, интерес к покупке также играет значительную роль. Чем сильнее партнер заинтересован в покупке, тем больше сил

[61] Обзор исследований можно найти в Warneyard, K.(1999) The Psychology of Saving: a study on economic psychology. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
[62] Meier, Kirchler and Hubert (1999). Savings and investment decisions within private households: Spouses' dominance in decisions on various forms of investment // *Journal of economic psychology*, Vol. 20, Iss. 5
[63] Zagorskiy (2003). Husbands' and wives' view of the family finances // *Journal of Socio-economics*, Vol. 32, Iss. 2
[64] Lea, Webley and Levine (1993). The economic psychology of consumer debt // *Journal of economic psychology*, Vol. 14, Iss. 3
[65] Burnstein (1982). Persuasion as argument processing. Group decision making.

и времени он/а посвящает сбору информации и поиску альтернатив. Таким образом, интерес и знания являются факторами влияния при принятии экономических решений[66].

Факторы, связанные с контекстом решений/взаимозависимость решений. Важной характеристикой процессов принятия экономических решений в домохозяйстве является тот факт, что они имеют место одновременно с другими видами деятельности, которые могут влиять на данные решения. Более того, так как партнеры жили вместе и собираются прожить вместе еще какое-то значительное время, очевидно, что старые решения могут влиять на новые решения. Следовательно, принятие решений должно рассматриваться в контексте предыдущих, текущих и предстоящих экономических и неэкономических событий в домохозяйстве.

Ментальный баланс (mental accounting) распределения влияния и полезности. Результаты некоторых исследований ментальной оценки полезности демонстрируют, что люди разделяют события на категории и оценивают эти категории отдельно. В случае решений о покупках, индивиды делят все товары на категории и для каждой категории назначают свой бюджет. Когда бюджет категории исчерпан, люди не позволяют себе расходы на товары данной категории, даже если они необходимы. С другой стороны, лишние средства в другой категории могут быть потрачены на товары, которые не являются предметом первой необходимости[67]. Не только материальные, но и нематериальные ценности (например, степень влияния в конфликтах или индивидуальная полезность) могут учитываться партнерами. Это означает, что процесс решения и его результаты также должны быть сбалансированы как банковские счета. Например, причиной противодействия одного из партнеров покупке может быть несбалансированность прошлых решений о покупках. В хорошем партнерстве оба партнера могут ожидать справедливого распределения влияния и полезности. Партнеры могут делить все принятые решения на группы и подводить баланс внутри категорий или включать все решения в общий баланс. Нужно отметить, что данный аспект принятия решений с трудом поддается исследованию, в частности потому что баланс никогда не бывает точным, а представляет собой примерную ретроспекцию, которая у партнеров может быть разной.

Временная зависимость. Любые принимаемые решения зависят от прошлых решений и их результатов и влияют на будущие решения. Решение часто провоцирует дальнейшие решения, диалоги и даже споры между партнерами. Партнер может пообещать определенное поведение в будущих ситуациях решений, для того чтобы сохранить преимущество при принятии текущего решения, и это влияет на будущие решения. Более того, предыдущие решения не забываются, партнеры помнят о своих интеракциях в других процессах решений и аппелируют к ним при принятии текущего решения.

Важность предыдущего опыта для динамики процесса решений в настоящий момент рассматривается концепцией «долга полезности» (utility debts)[68]. Партнер, чьи желания были удовлетворены в прошлом, должен заплатить долг полезности и привести к балансу воображаемый счет полезности. Если один партер принимает решение в пользу другого, то он/а имеет преимущество при следующем решении. Качество отношений является важным фактором[69]. Чем более партнер заинтересован в сохранении и укреплении партнерства, тем более он готов идти на уступки. Согласно этому подходу,

---

[66] Seymour, D. and G. Lessne (1994), Spousal Conflict Arousal: Scale Development. *Journal of Consumer Research*, 11: 810-21.

[67] Heath, C. and J. Soll (1996) Mental budgeting and consumer decisions. *Journal of Consumer Research*, 23: 400-52.

[68] Pollay (1968). A model of family decision making // European Journal of Marketing, Vol. 2 Iss: 3

[69] Corfman and Lehman (1987). Models of cooperative group decision-making and relative influence: An experimental investigation of family purchase decisions // *Journal of Consumer Research*, Vol. 14

важно не столько распределение влияния при принятии решения, сколько то, кто из партнеров открыто управлял процессом решения, и пошел ли второй партнер уступки первому.

Результаты решений

В отличие от фирм, чьей главной целью является сбор информации и аккумулирование денежных средств, партнеры, живущие в одной семье, имеют двойственные цели. С одной стороны, они стремятся применить имеющиеся экономические ресурсы настолько оптимально, насколько это возможно. С другой стороны, они хотят сделать сохранить и улучшить взаимоотношения в семье. Таким образом, любое принимаемой семьей решение должно быть приемлемым как с экономической точки зрения, так и с точки зрения отношений. Качество результата зависит от того, насколько партнеры экономны в использовании ресурсов и насколько они следуют принципу справедливости (fairness) при распределении ресурсов. В частности, эти два факта влияют на будущие конфликты и процессы решений, потому что они важны для определения факторов взаимного доверия и удовлетворения в отношениях[70].

Экономное использование ресурсов. Если ресурсы не распределяются разумно, в партнерствах могут возникать конфликты, но рациональные экономические решения не всегда возможны. Улучшение отношений в партнерстве – это важная задача, но предупреждение всех возможных желаний партнера приводит к неразумным расходам. Исследования показали, что счастливые и несчастливые супружеские пары имеют одинаковые расходы, но их покупательское поведение различается: счастливые пары покупают меньше товаров, чем несчастливые[71]. Это свидетельствует о том, что счастливые пары покупают дорогие товары, которые нельзя поделить, тогда как несчастные, видимо, в ожидании возможного развода, покупают товары, которые можно разделить. В целом, мужчины и женщины, состоящие в партнерстве, делают больше покупок, чем одинокие люди[72]. Таким образом, с экономической точки зрения индивидуальные решения обходятся дешевле, чем решения в парах. Иногда стратегически более правильно согласиться с желаниями партнера, сделав нерациональную покупку, для того чтобы поддержать гармонию в партнерстве.

Справедливость и удовлетворение. Как известно, существует три разные правила справедливого распределения: (1) правило равноправия (the equity rule), согласно которому распределение ресурсов должно быть пропорционально индивидуальному вкладу; (2) правило равенства (the equality rule), согласно которому ресурсы должны быть равномерно распределены между всеми индивидами; (3) правило потребностей (the need rule), согласно которому ресурсы должны распределяться согласно индивидуальным потребностям. Американские исследователи проанализировали эффект распределения влияния и полезности при принятии решений в семье на степень ощущаемой партнерами справедливости[73]. Респондентам было предложено выбрать одну из трех стратегий поведения при принятии решений, которая, по их мнению, наилучшим образом соответствует понятию справедливости: (1) «чистый эгоизм» – чем более индивид выигрывает от решения, тем более справедливым он его считает; (2) «баланс» – самое справедливое решение то, где оба партнера одинаково выигрывают; (3) «ориентация на потребности» – распределение справедливо, если оно ориентировано на нужды партнеров.

---

[70] Greenberg, J. (1988) Equity and equality as clues to the relationships between exchange participants. *European Journal of Social Psychology*, 13: 195-96.

[71] Schaninger, C. and Ch. Buss (1986), A longitudinal comparison of consumption and finance handling between happily married and divorces couples. *Journal of Marriage and the Family*, 48:129-36.

[72] Granbois, D. and J. Summers (1975) Primary and secondary validity of consumer purchase probabilities, *Journal of Consumer Research*, 1: 31-38.

[73] Kirchler et al. (2001). Conflict and decision-making in close relationships: Love, money, and daily routines. European monographs in social psychology.

Результаты исследования показали, что при принятии решений респонденты чаще руководствуются эгоистическими принципами или стремятся к сбалансированному решению. Ориентация на нужды встречается редко. Удовлетворенность партнеров результатами решений увеличивается, если процесс принятия решений воспринимается как справедливый.

Обобщая результаты проведенного анализа подходов к принятию экономических решений в домохозяйстве, можно сделать ряд выводов:

- человек большую часть жизни проживает вместе с другими людьми в домохозяйстве;
- большинство решений в домохозяйстве принимается совместно, либо имеет место влияние разных членов домохозяйства на разные уровни принятия решений;
- поэтому поведение членов домохозяйства нужно рассматривать как результат коллективных решений, с учетом стадии жизненного цикла семьи, который позволяет нам косвенно оценить, кто мог оказывать влияние на это решение – только партнер, дети, родители;
- основная причина, по которой изучение домохозяйственных решений не всегда возможно, связана с отсутствием адекватных данных, но и в этом случае надо максимально учитывать домохозяйственный контекст принятия решений и отдавать себе отчет, что полученные оценки могут отличаться некоторой смещенностью.

Глава 2. Социально-демографический портрет участников обследования и его соотношение с генеральной совокупностью

2.1. Сравнительные характеристики респондентов обследований КПДХ и РиДМиЖ

В связи с тем, что в наши исследовательские задачи входило отслеживание динамики благосостояния и социально-экономического поведения одних и тех же респондентов, панельная выборка 2010 года не дополнялась новыми по сравнению с 2007 годом респондентами. Это означает, что за счет трехлетнего постарения выборки в настоящий анализ не попадают наиболее молодые возрастные группы (18-20 лет). Кроме того, возможны смещения выборочных оценок за счет неравномерного убывания респондентов разных групп. Несмотря на то, что перед панельными обследованиями обычно не ставится задача репрезентации населения, в данном случае важно понимать, как распределились потери респондентов по основным социально-демографическим группам. Это обстоятельство следует учитывать при анализе и интерпретации результатов.

Обследование КПДХ является практически полной панелью РиДМиЖ: среди участников обследования 2010 года 96,8% опрашивались в 2004 году, 98,8% - в 2007 году. В сумме 95,6% опрошенных участвовали во всех трех обследованиях. Для анализа качества панели будет использоваться подвыборка тех, кто принимал участие в опросе 2007 года, она составляет 3102 человека. Сравнение будет идти между этими респондентами и всей выборкой 2007 года, которая является репрезентативной для населения России, на основе их демографических и социально-экономических характеристик по состоянию на 2007 год.

Как видно из Таблицы 2.1, есть небольшие изменения в соотношении полов в панели 2010 года. В связи с более низкой достижимостью респондентов-мужчин, женщин среди участников панели на 3 п.п. выше, чем в полной выборке. С учетом того, что уже в 2007 году доля женщин была завышена по сравнению с населением России в целом, нужно признать смещение по полу относительно генеральной совокупности. Возрастной профиль панели в целом повторяет всю выборку, за исключением лиц наиболее молодых возрастов. Суммарная доля мужчин и женщин моложе 30 лет среди вошедших в панель 2010 года меньше на 7 п.п. по сравнению со всей выборкой 2007 года. Убывание наиболее молодых и активных возрастных групп характерно для лонгитюдных исследований – их достижимость при повторных опросах ниже прочих. Средний возраст участников обоих обследований составляет 49,2 года, тогда как респонденты всей выборки 2007 года моложе – их средний возраст равен 47,3 года.

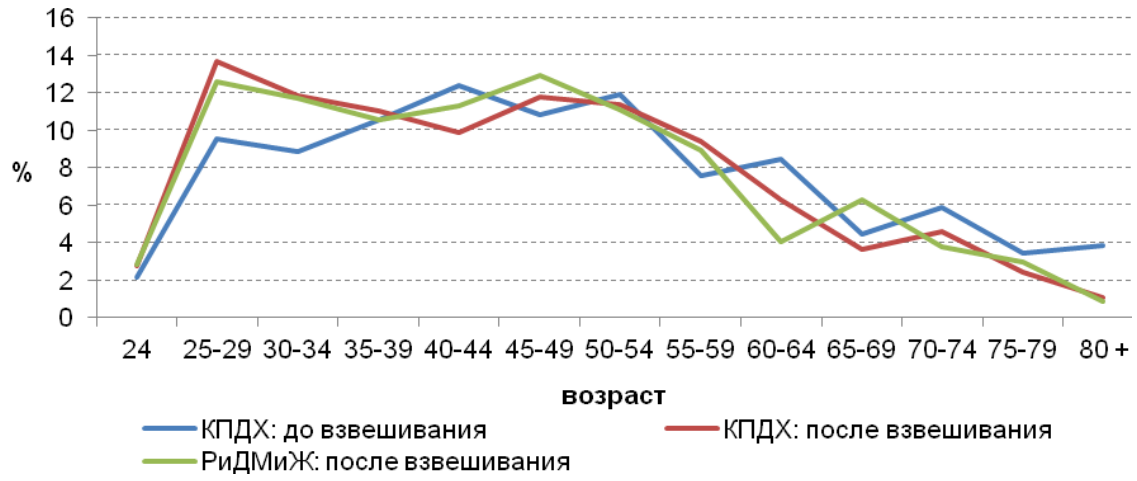
Таблица 2.1 – Основные характеристики респондентов репрезентативного и панельного обследований по состоянию на 2007 год

	РиДМиЖ-2007	панель 2007-2010
пол		
мужчины	35,1	32,4
женщины	64,9	67,6
возраст		
19 и младше	4,0	0,1
20-24	7,5	5,8
25-29	7,5	6,6
30-34	8,2	8,3

	РиДМиЖ-2007	панель 2007-2010
35-39	8,2	9,2
40-44	8,9	8,9
45-49	10,7	13,1
50-54	10,0	11,1
55-59	9,2	10,2
60-64	4,8	5,3
65-69	8,4	9,3
70-74	5,8	5,7
75-79	5,4	5,1
80 и старше	1,3	1,5

В целях наиболее корректного сопоставления данных двух обследования и улучшения их соответствия генеральной совокупности было решено использовать веса по полу и возрасту. Это позволяет нивелировать эффект постарения выборки. В качестве генеральной совокупности для формирования весовых коэффициентов использовались данные Росстата на 01.01 соответствующего года (2007 и 2010) по одногодичному распределению населения России по полу и возрасту. В качестве возрастного диапазона для взвешивания взят интервал 24-82 года: незначительное обрезание обеих выборок было необходимо из-за слишком низкой наполняемости крайних возрастных групп.

Мужчины



Женщины

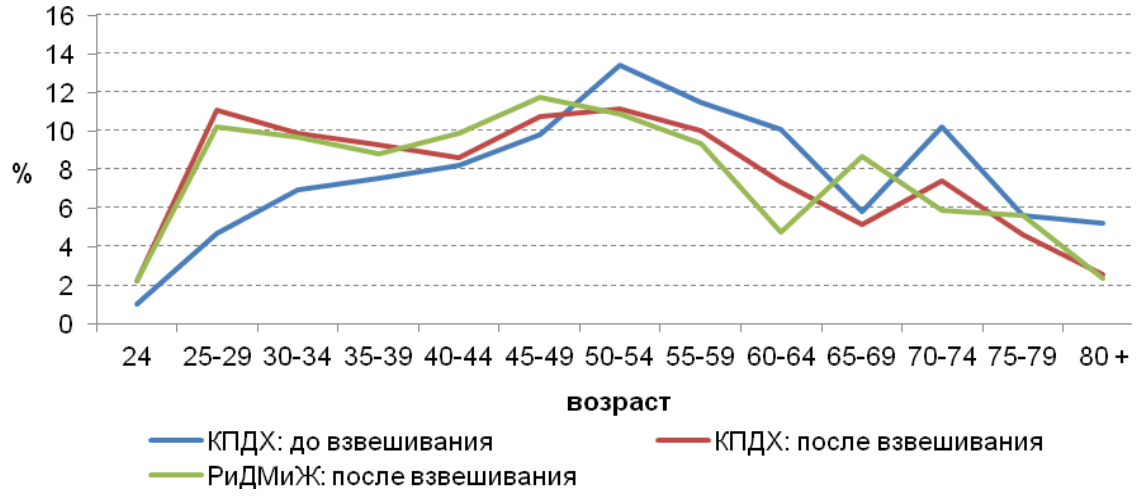


Рисунок 2.1 – Половозрастная структура респондентов КПДХ и РиДМиЖ

На Рисунке 2.1 представлено половозрастное распределение респондентов пространственной выборки обследования КПДХ до и после взвешивания. Ее соответствие массиву РиДМиЖ после взвешивания стало значительно выше. В дальнейшем анализе при описании пространственной выборки КПДХ и ее сопоставления с РиДМиЖ-2007 будут использоваться взвешенные массивы данных.

2.2. Социально-демографический тип домохозяйств-участников обследования КПДХ

Наличие иждивенцев, и особенно маленьких детей, снижает шансы попадания домохозяйства в число тех, кто успешно преодолевает кризисный период. Чтобы оценить риски кризиса для домохозяйств с разным составом была построена типология, позволяющая, с одной стороны, выделить одиночек, неполные и полные семьи, а с другой стороны, учесть присутствие в семье несовершеннолетних детей и других родственников.

Таблица 2.2 – Демографическая структура домохозяйства

	РиДМиЖ-2007		КПДХ	
	число	процент	число	процент
одиночки трудоспособные	564	5,6	221	7,2
одиночки пенсионеры	975	9,8	309	10,0
пара без детей, оба трудоспособные	833	8,3	233	7,6
пара без детей, оба пенсионеры	741	7,4	212	6,9
пара без детей, 1 трудоспособный и 1 пенсионер	278	2,8	93	3,0
пара с 1 ребенком до 18 лет	1235	12,4	301	9,8
пара с 2 и более детьми до 18 лет	862	8,6	199	6,5
пара с детьми до 18 лет и старшими детьми	325	3,3	113	3,7
пара с детьми старше 18 лет	929	9,3	338	11,0
сложные домохозяйства	952	9,5	225	7,3
монородительская семья без прочих родственников	743	7,4	264	8,6
монородительская семья с прочими родственниками	518	5,2	156	5,1
респондент без детей, без партнера с прочими родственниками старше 18 лет	769	7,7	323	10,5
прочие домохозяйства	260	2,6	95	3,1
Всего	9984	100,0	3083	100,0

Из Таблицы 2.2 видно, что доля одиночных домохозяйств в выборочной совокупности 2010 года составляет 17,2%, больше половины из которых являются домохозяйствами пенсионеров. Примерно столько же в выборке супружеских пар, проживающих без детей (17,5%). Однако это группа гетерогенна – часть из них представляют собой «пустые гнезда» (те супруги, чьи дети повзрослели и покинули домохозяйства), а остальные еще не обзавелись детьми. Стадия жизненного цикла семьи оказывает не меньшее влияние на социально-экономический статус, чем ее состав.

Домохозяйства, имеющие в своем составе несовершеннолетних детей, охватывают третью часть выборки. В основном, это однодетные семьи. Монородительских семей 13,6%, и эта категория домохозяйств является одной из наиболее экономически уязвимых. Группа респондентов, проживающих без партнера, детей, но с прочими взрослыми родственниками более чем на 80% состоит из тех, кто еще не выделился из родительской семьи.

В 2010 году структура домохозяйств незначительно изменилась по сравнению с 2007 годом. Число респондентов без партнера и детей – как проживающих отдельно, так и с прочими родственниками – стало выше. Снизилась доля супружеских пар с

несовершеннолетними детьми и доля сложных домохозяйств. На 1 п.п. увеличилась доля монородительских семей.

Даже находящиеся на одной и той же стадии жизненного цикла семьи могут по-разному справляться с возникающими рисками в зависимости от накопленных ресурсов – материальных, человеческих, культурных, социальных. Одним из наиболее важных факторов, влияющих на способность домохозяйства адаптироваться к разным экономическим условиям, является образование его членов.

Образовательная структура исследуемых домохозяйств

Обследование РиДМиЖ содержало информацию об образовательном уровне только одного члена домохозяйства, респондента, тогда как КПДХ – обо всех членах. Поэтому вначале мы проанализируем, как изменился по сравнению с 2007 годом уровень образования по характеристикам респондентов, а затем – какова образовательная структура домохозяйств в выборке 2010 года.

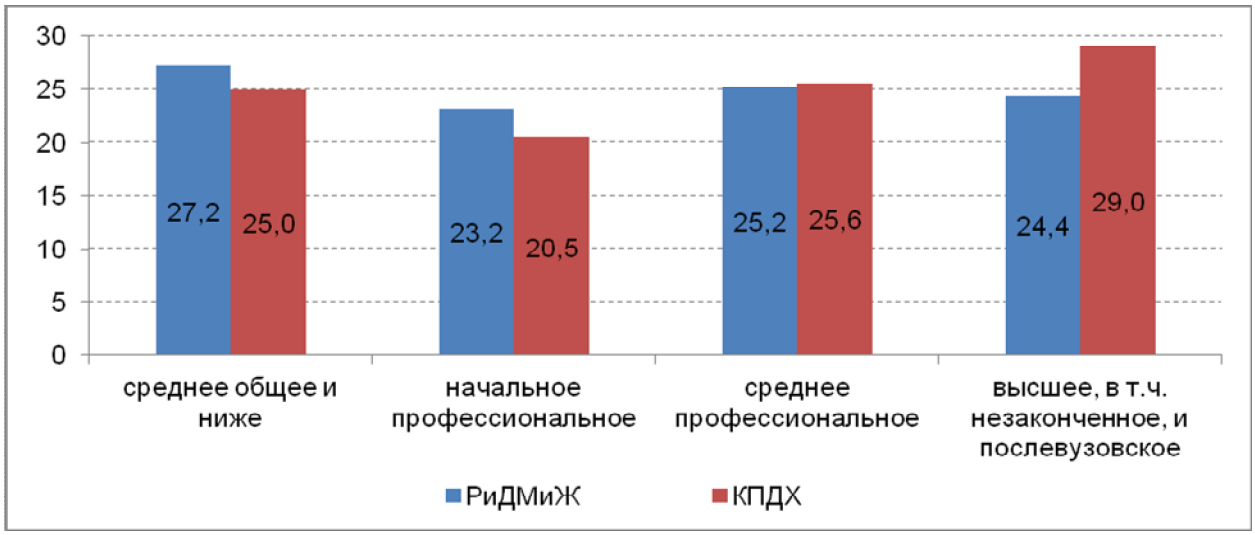


Рисунок 2.2 – Образование респондентов КПДХ и РиДМиЖ

На Рисунке 2.2 видно, что в целом образовательный уровень респондентов повысился. Этого следовало ожидать, т.к. выборку покинули самые старшие и наименее образованные контингенты. Сильнее всего возросла доля лиц с высшим образованием – на 4,5 п.п. Таким образом, если судить по респондентам, около трети из них обладают высоким адаптационным потенциалом.

Более детальное рассмотрение позволяет выделить домохозяйства, гомогенные и гетерогенные по уровню образования. Домохозяйств, состоящих из лиц, не получивших образования выше среднего, около 14%. Вполне ожидаемо, что треть из них это пенсионеры, проживающие отдельно, еще 10% - супружеские пары пенсионеров. Однако для них уровень образования уже не играет ключевой роли в детерминации социально-экономического статуса. Более уязвимыми здесь являются трудоспособные одиночки и домохозяйства, в которых респондент проживает совместно с родителями без партнера и детей (и те и другие охватывают примерно по 10% домохозяйств в группе с низким образовательным уровнем). Смешанные домохозяйства из лиц с профессиональным и с более низким образованием составляют 18,6% выборки и представлены в большей степени супружескими парами с детьми старше 18 лет, сложными домохозяйствами и респондентами в родительской семье. Гомогенные домохозяйства из лиц с профессиональным образованием в равной мере представлены трудоспособными одиночками и парами, монородительскими семьями и парами с одним несовершеннолетним ребенком (охватывают примерно по 11%), а также одиночками-пенсионерами (13,5%).

На другом полюсе находятся домохозяйства, полностью состоящие из тех, кто имеет высшее образование. Среди них больше всего трудоспособных одиночек (17%) и супружеских пар с одним несовершеннолетним ребенком (14,3%). Эти домохозяйства обладают наибольшим потенциалам по адаптации к кризисным условиям.

Таблица 2.3 – Домохозяйственная структура КПДХ в разрезе образования

	число	процент
число д/х, в которых все члены д/х имеют среднее полное или более низкое образование	434	14,1
число д/х, в которых все члены д/х имеют образование среднее полное и ниже или профессиональное	575	18,6
число д/х, в которых все члены д/х имеют профессиональное образование	784	25,4
число д/х, в которых все члены д/х имеют только профессиональное или высшее образование	468	15,2
число д/х, в которых все члены д/х имеют высшее образование	490	15,9
прочие гетерогенные по образованию д/х	332	10,8
Всего	3083	100,0
Примечание: учитывается образование совершеннолетних членов д/х		

Таким образом, на основе социально-демографического типа и образовательной структуры домохозяйств можно говорить о том, какие из них наиболее подвержены социально-экономическим рискам и какова их доля в структуре выборки. Среди трудоспособного населения супружеские пары с одним несовершеннолетним ребенком имеют наилучший образовательный потенциал – среди них больше всего домохозяйств, в которых один или оба супруга имеют высшее образование. Для семей с несколькими детьми характерен более низкий образовательный статус.

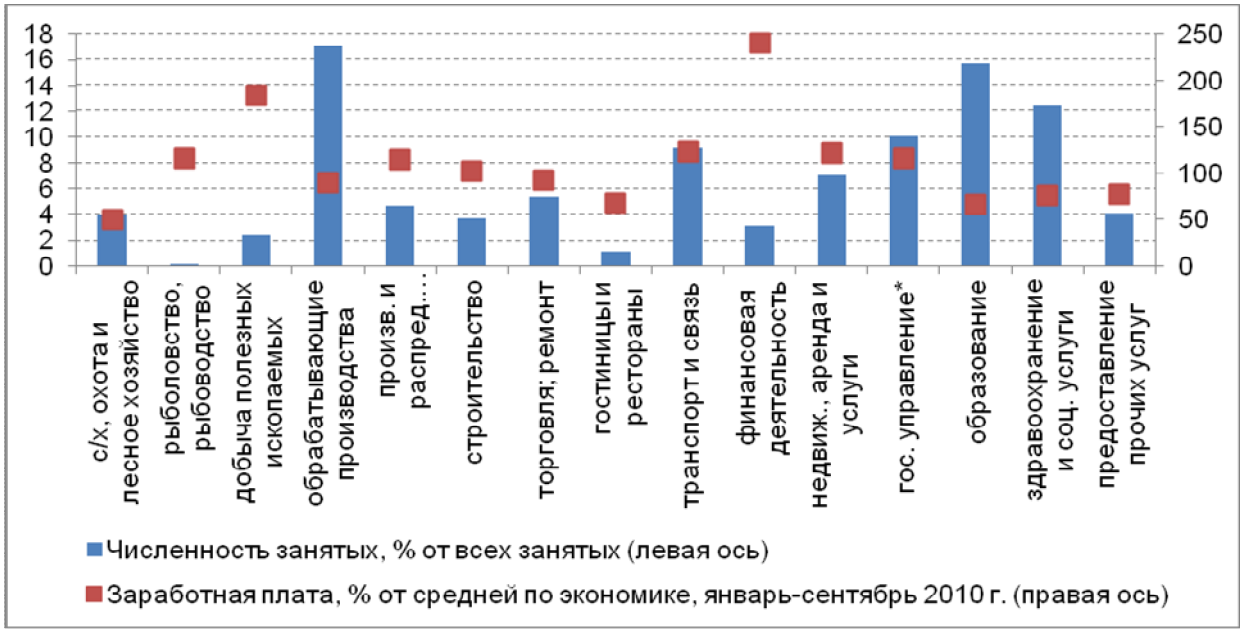
Глава 3. Экономическая активность российских домохозяйств на пике экономического роста, в начале кризиса и на этапе выхода из него

3.1. Макроэкономический анализ

3.1.1. Основные параметры рынка труда в III квартале 2010 г.

Охарактеризуем основные параметры российского рынка труда по данным за III квартал 2010 г. Численность *занятых* в сентябре 2010 г. составила 71,1 млн. человек, *уровень занятости* населения 15-72 лет экономической деятельностью – 63,8% в целом по стране и немного выше в городах– 65,2%.

Отраслевая структура занятости без учета малых предпринимателей по данным за август 2010 г. показана на Рисунке 3.1. На первом месте по числу занятых находятся предприятия обрабатывающей промышленности (17,1%), а также две отрасли бюджетного сектора – образование и здравоохранение (15,7 и 12,4% соответственно). В совокупности в этих трех отраслях занято 28,1% работников организаций. За ними следуют государственное управление (десятая часть занятых), транспорт и связь, а также сектор операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг. Укрупненная группа отраслей с преимущественно бюджетным финансированием[74] обеспечивает работой 42% занятого населения.



Источник: Социально-экономическое положение России
Примечание: * - включая обеспечение военной безопасности и социальное страхование.

Рисунок 3.1 – Число замещенных рабочих мест в организациях по видам экономической деятельности (без субъектов малого предпринимательства) в августе 2010 г., в % от численности занятых, и среднемесячная заработная плата за январь-август 2010 г., в процентах от средней по экономике

Не все отрасли экономики обеспечивают устойчивую базу для снижения уровня безработицы, о чем свидетельствуют сведения о найме и увольнениях, а также коэффициенты замещения, рассчитанные как соотношение числа принятых работников к

[74] Включает следующие отрасли: образование, здравоохранение и социальные услуги, государственное управление, военная безопасность, социальное страхование, предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

числу уволенных. Темпы увольнения работников превышают темпы найма в таких отраслях, как добыча полезных ископаемых, строительство, транспорт и связь. Финансовый сектор характеризуется наиболее высоким коэффициентом замещения – 1,17 в сентябре 2010 г. по сравнению с 1,01 в целом по всем видам экономической деятельности. Однако при этом стоит понимать, что данные восстановительные процессы в финансовом секторе происходят после значительных потерь рабочих мест в период кризиса.

Соотношение заработков в различных отраслях экономики по данным о среднемесячной заработной плате за январь-август 2010 г. сложилось следующим образом (Рисунок 3.1). Наиболее высокая заработная плата наблюдается в двух группах отраслей: финансовая деятельность (в 2,4 выше, чем в среднем по экономике) и в экспорт-ориентированных добыче топливно-энергетических полезных ископаемых (в 2,2 раза выше средней) и производстве кокса и нефтепродуктов (199% от средней). Заработки существенно ниже средних в ряде обрабатывающих производств, с минимумом на предприятиях легкой промышленности (48% от средней по экономике) и в сельском хозяйстве (50%).

Сохраняется парадоксальная с точки зрения отдачи от человеческого капитала близость среднего уровня заработной платы в таких отраслях, как торговля и гостиничное дело, где велика доля малоквалифицированного труда (68% от средней), с одной стороны, и отрасли с преимущественно бюджетным финансированием, где сконцентрированы рабочие места, требующие высокой квалификации – здравоохранение и образование (средняя заработная плата составляет соответственно 76 и 66% от средней по экономике).

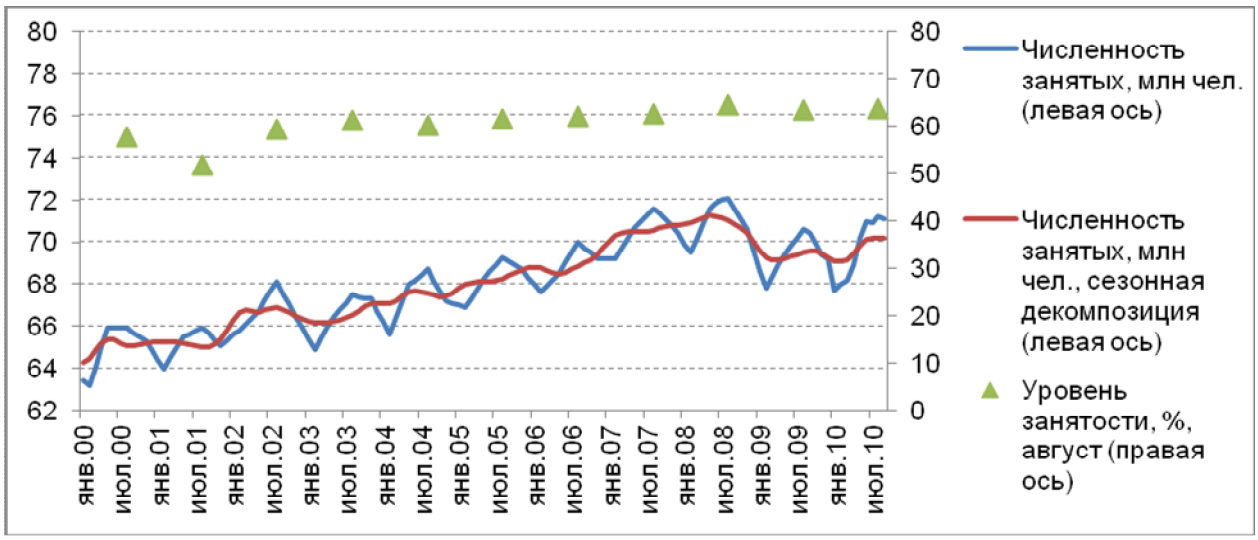
Масштаб *просроченной задолженности* на начало октября 2010 г. и охват работников этой проблемой относительно невелик: 3,2 млрд. руб. на 161 тыс. занятых.

Численность *безработных* в сентябре 2010 г. составила 5,5 млн. человек, а *уровень общей безработицы* - 6,6% от численности всего экономически активного населения. Из них почти четверть безработных *зарегистрированы* в государственных службах занятости - 1,6 млн. человек, или 2,1% населения в возрасте экономической активности.

3.1.2. Динамика основных показателей рынка труда

Начиная с 2002 г., *численность занятых*, скорректированная на фактор сезонности[75], устойчиво росла и достигла пика в мае-июле 2008 г., а уже осенью 2008 г. началось резкое сокращение численности занятых (Рисунок 3.2). Итого уже к марту 2009 г. численность занятых снизилась до уровня осени 2006 г. Восстановительный рост занятости начался только в марте текущего года, и к сентябрю численность занятых достигла уровня начала 2007 г.

[75] Фактор сезонности на рынке труда заключается в выраженном росте занятости в летние месяцы и в снижении зимой. При продлении ряда индексы пересчитываются, в итоге скорректированные показатели могут незначительно отличаться от приведенных в предыдущем отчете.



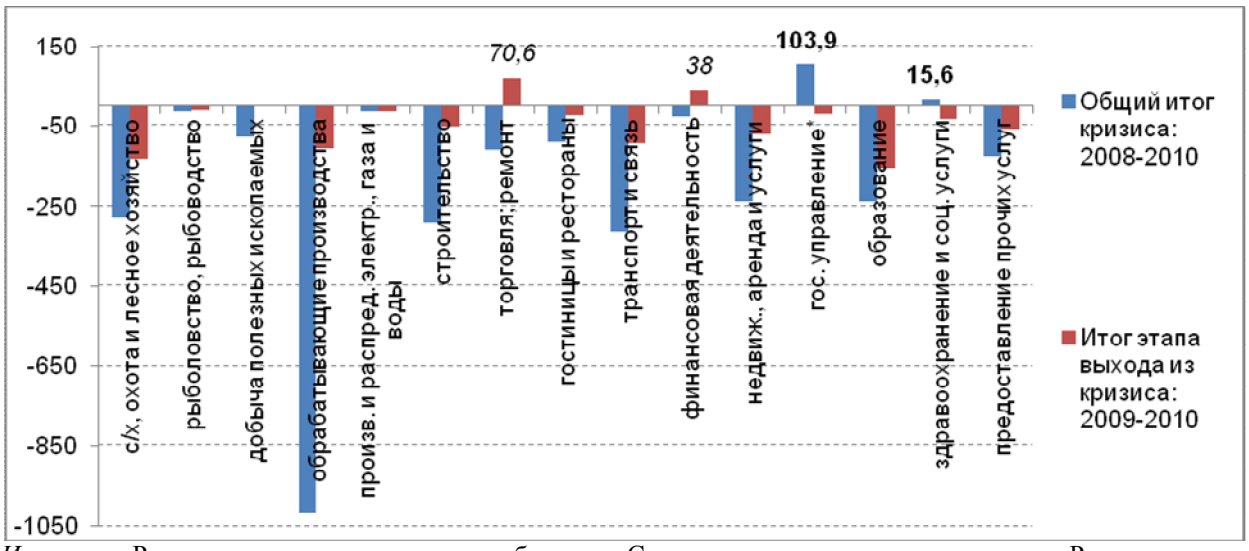
Источник: Расчеты авторов по материалам сборника «Социально-экономическое положение России».

Рисунок 3.2 – Динамика численности занятых в экономике, помесячные данные Росстата и корректировка на фактор сезонности, млн. чел., и уровень занятости, %, 2000-2010 гг.

Таким образом, основным эффектом экономического кризиса стал сброс занятости к уровню начала 2007 г., т.е. нивелировка результатов двухлетнего интенсивного роста в 2007-2008 гг. При этом сезонно сглаженный тренд позволяет предположить, что в ближайшие полгода резкого роста занятости не произойдет – новое «плато» относительного благополучия зафиксирует занятость на более низком, чем в период докризисного перегрева, уровне, близком к 70 млн. работников.

Динамика численности занятых в отраслевом разрезе

По организациям обследованных отраслей экономики итоги экономического кризиса 2008-2009 г. можно охарактеризовать как потерю 2,7 млн. рабочих мест (сентябрь 2010 г. к сентябрю 2008 г.). По экономике в целом оценка оптимистичнее, что закономерно, учитывая, что в наибольшей степени сжалась именно занятость на крупных и средних предприятиях. Рассмотрим динамику числа занятых на этих типах предприятий по видам экономической деятельности (Рисунок 3.3), отдельно за весь период 2008-2010 гг., и за 2010 г., т.е. на этапе пост-кризисного восстановления занятости.



Источник: Расчеты авторов по материалам сборника «Социально-экономическое положение России».

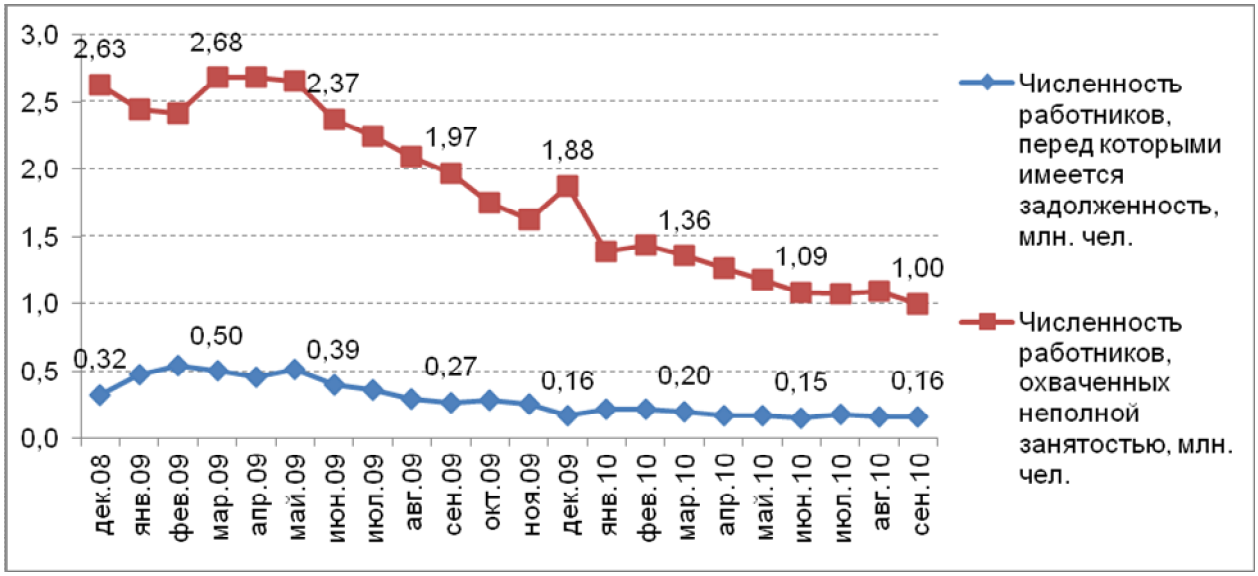
Рисунок 3.3 – Изменение численности замещенных рабочих мест по видам экономической деятельности (без субъектов малого предпринимательства), тыс., сентябрь 2008-2010 гг., сентябрь 2009-2010 гг.

Наибольший спад занятости в абсолютном выражении испытали обрабатывающие производства (потеря более 1 млн. рабочих мест). Также значительное сокращение числа работников отмечено в транспорте и связи, строительстве, сельском хозяйстве, операциях с недвижимостью и предоставлении услуг, в образовании (по каждой отрасли потеряно порядка 250 тыс. рабочих мест).

Прирост занятости по итогам кризиса отмечен только в двух отраслях, причем обе – госуправление и здравоохранение – относятся к бюджетному сектору. Число рабочих мест в государственном управлении, обеспечении военной безопасности и социальном страховании за 2008-2010 гг. выросло более чем на 100 тыс., несмотря на небольшие потери на этапе восстановления. Рост в здравоохранении куда более скромный – всего на 15,6 тыс. позиций. Отдельно отметим схожую динамику занятости в финансовой деятельности и в торговле: хотя в сумме за 2008-2010 гг. в этих отраслях число занятых сократилось, на этапе восстановления в 2010 г. эти отрасли – единственные, показавшие какой-либо прирост числа рабочих мест по сравнению с «дном» кризиса, 2009 г.

Распространенность неполной занятости и задолженности по заработной плате

Отличительной особенностью нынешнего кризиса стало относительно быстрое преодоление таких негативных эффектов, как традиционный для предыдущих шоковых периодов рост просроченной задолженности по заработной плате и вынужденная неполная занятость как альтернативы не поощряемому надзорными органами сбросу избытка рабочей силы и отчасти как способа работодателей сэкономить на найме работников после восстановления спроса (Рисунок 3.4).



Источник: Социально-экономическое положение России.

Рисунок 3.4 – Динамика численности работников, перед которыми имеется задолженность по заработной плате и численности охваченных различными формами неполной занятости, декабрь 2008 – сентябрь 2010 гг., помесячные данные.

Заметный рост *объемов задолженности по зарплате* начался в ноябре 2008 г., достигая пиков в апреле и июне 2009 г., но уже к концу I полугодия 2010 г. снизился до докризисного уровня, и в дальнейшем продолжал снижение. Более того, в 2010 г. сокращение задолженности отмечено даже в ряде отраслей, где долг по зарплате был высоким до начала кризиса: это сельское хозяйство, добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, электроэнергетика, а также отрасли бюджетного сектора – НИР,

образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг. Также к моменту выхода из кризиса, весной 2010 г., почти полностью преодолен всплеск неполной занятости первой половины 2009 г.

Динамика заработной платы в отраслевом разрезе

Заработная плата, скорректированная с учетом инфляции, в докризисный период росла на 12-14% к соответствующему месяцу предыдущего года; первая «волна» экономического кризиса выразилась в резком замедлении роста реальной заработной платы. В декабре 2008 г. заработная плата всего на 1% превышала уровень 2007 г. Начиная с февраля 2009 г., наблюдаем второй этап сокращения реальной зарплаты с «дном» в июле и августе (Таблица 3.1П).

Успехи государства по сокращению задержек заработной платы и недозанятости в период кризиса 2008-2009 гг., хотя и непосредственно снизили напряженность на рынке труда, опосредованно негативно сказались на динамике заработной платы. Со стороны спроса на рабочую силу, задержки зарплаты, механизмы неполной занятости и сброс избыточной рабочей силы являются стратегиями адаптации к условиям спада производства. Если возможность использования этих стратегий ограничивается, то, помимо их перевода в «тень», работодатели активнее прибегают к механизму зарплатной гибкости.

И статистические данные это подтверждают: рост реальных зарплат в период кризиса 2008-2009 гг. приостановился, а по ряду ведущих отраслей было отмечено сокращение. Сведения за 2010 г. позволяют говорить о *начале медленного восстановления реальной заработной платы*: рост на 5% за январь-сентябрь 2010 г. к соответствующему периоду 2009 г. В целом же за январь-август 2008-2010 гг. статистика по обследованным отраслям экономики показывает *рост заработной платы в реальном выражении, но небольшой - на 2%.* (Таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Среднемесячная реальная заработная плата (без выплат социального характера) по видам экономической деятельности, 2008-2010 гг.

	Динамика реальной заработной платы, август			% от средней по экономике, январь-август	
	2009 г. к 2008 г.	2010 г. к 2009 г.	2010 г. к 2008 г.	2007 г.	2009 г.
Всего	**97,7**	**104,4**	**102,0**	**100**	**100**
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	102,3	103,0	105,4	44	50
рыболовство, рыбоводство	108,2	97,0	104,9	109	128
добыча полезных ископаемых	94,4	105,1	99,3	210	184
из них добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	95,6	103,9	99,4	в 2,5 р.	в 2,2 р.
обрабатывающие производства	91,4	107,7	98,4	97	89
из них лидер по оплате труда: производство кокса и нефтепродуктов	97,5	100,7	98,2	в 2,2 р.	в 2,1 р.
аутсайдер по оплате труда: текстильное и швейное производство	95,2	104,7	99,6	47	48
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	101,2	104,9	106,1	118	116
строительство	87,4	106,3	92,8	104	96
оптовая и розничная торговля;	98,3	104,3	102,5	79	86
гостиницы и рестораны	98,0	102,4	100,4	70	69
транспорт и связь	99,2	106,5	105,7	125	122
финансовая деятельность	90,1	111,3	100,2	в 2,7 р.	в 2,2 р.
операции с недвижимым имуществом,	98,4	106,0	104,3	121	124

	Динамика реальной заработной платы, август			% от средней по экономике, январь-август	
	2009 г. к 2008 г.	2010 г. к 2009 г.	2010 г. к 2008 г.	2007 г.	2009 г.
аренда и предоставление услуг					
Отрасли с высокой долей бюджетных организаций					
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	101,6	98,1	99,7	121	124
образование	107,4	98,7	106,0	64	71
здравоохранение и предоставление социальных услуг	104,7	99,3	103,9	75	80
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	103,8	99,7	103,5	77	85

Источник: Расчеты авторов по материалам сборников «Социально-экономическое положение России».

Принимая август 2008 г. за точку отсчета, суммируем изменения заработной платы по основным отраслям экономики:

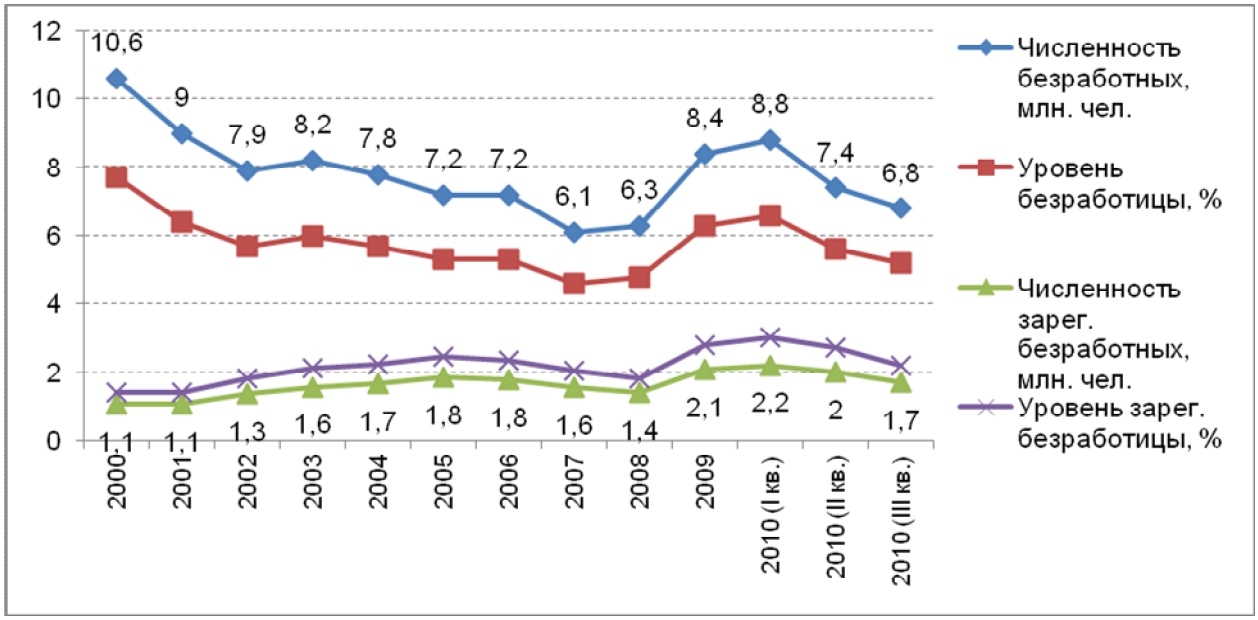
- рост зарплат на 5-6% отмечен в сельском хозяйстве, рыболовстве, генерации и распределении энергии, газа, воды, транспорте и связи, а также в образовании;
- умеренный рост зарплат – на 3-4% - показали операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, здравоохранение, а также торговля;
- реальные зарплаты остались на уровне 2008 г. или выросли менее чем на 1% как в отраслях самыми высокими, так и с относительно низкими заработками: финансовая деятельность, добыча полезных ископаемых, включая топливно-энергетические, государственное управление;
- не восстановились до уровня августа 2008 г. заработные платы в строительстве, так и не преодолевшем глубокий провал 2009 г. (сокращение более чем на 7%), и в обрабатывающих производствах (на 1,6%), включая производство нефтепродуктов – лидирующую по уровню оплаты труда отрасль обработки (сокращение на 1,8%).

Отдельного упоминания заслуживает *динамика зарплат в бюджетном секторе*. За исключением государственного управления, эти отрасли как на пике экономического роста, так и непосредственно перед началом кризиса значительно отставали по величине оплаты труда даже от средних по экономике показателей. Так, даже на фоне быстрого роста зарплат за январь-август 2007 г. заработок в образовании составлял 64% от среднего, в здравоохранении – 74%. В конце 2008 г. и особенно в 2009 г. на фоне общего снижения заработной платы отставание образования и здравоохранения от среднего уровня оплаты труда сократилось (кроме того, здесь есть и эффект проведения индексаций зарплат): в 2009 г. заработная плата в этих отраслях составляла 71% и 80% от средней, соответственно. В итоге, положение работников этих отраслей, сохранивших занятость, в среднем немного улучшилось.

По итогам I полугодия в предыдущем отчете мы сделали вывод, что д*оля* «среднего» сегмента распределения по заработной плате осталась прежней, расслоение для высоких и низких зарплат немного снизилось: сократились высокие зарплаты финансового сектора, росли невысокие зарплаты бюджетников (Таблица 3.2П). Это привело к снижению неравенства по заработной плате: коэффициент дифференциации в апреле 2010 г. (последние опубликованные оценки) составил 14,4 раз – это минимум за все 2000-е гг. Сейчас уже есть основания полагать, что к осени 2010 г. отраслевое неравенство по заработной плате возросло, учитывая быстрое восстановление оплаты труда и наращивание занятости в финансовом секторе.

Безработица и антикризисные меры на рынке труда

Общая безработица сокращалась на протяжении всех 2000-х гг. (Рисунок 3.5). Резкий рост начался осенью 2008 г., достигнув пика весной 2009 г. (7,1 млн. чел. в марте). Ретроспективно, этот уровень соответствовал ситуации 2001 гг. Затем началось медленное снижение численности безработных, но на конец III квартала 2010 г. уровень безработицы остается выше предкризисного – 5,2% против 4,4% в 2008 г. и 4,3% в благополучном 2007 г.



Источник: Социально-экономическое положение России.

Рисунок 3.5 – Динамика основных показателей безработицы, 2000-2009 гг. годовые данные, 2010 г. квартальные данные.

Динамика *зарегистрированной безработицы* тесно связана с сигналами социальной политики: в 2009-2010 гг. она выросла в ответ на увеличение максимального размера пособия по безработице и для уволенных по собственному желанию. Если использовать нескорректированные оценки, то рубеж в 2 млн. зарегистрированных безработных оказывается превышен уже в феврале 2009 г., что не имеет прецедентов на протяжении всех 2000-х гг. Однако массовое окончание сроков выплаты пособий заметно снизило стимулы безработных к обращению в службы занятости, что отразилось в спаде зарегистрированной безработицы – но она все-таки превышает достигнутый в 2008 г минимум.

В 2009 г. на положение безработных существенное влияние оказывали государственные меры поддержки занятости. Помимо того, что размер пособия по безработице в конце 2008 года был увеличен в 1,5 раза[76], значительные финансовые вливания были сделаны в части активных программ содействия занятости. Всего в этих мероприятиях в 2009 году приняли участие свыше 2,8 млн. человек (Таблица 3.2). Столь масштабное и явное государственное вмешательство необычно для современного российского рынка труда.

Таблица 3.2 – Основные показатели реализации региональных программ, направленных на снижение напряженности на рынке труда, январь-декабрь 2009 г., январь-октябрь 2010 г.

Подпрограмма	*Январь-декабрь 2009 г.*	*Январь-октябрь 2010 г.*

[76] Размеры пособий по безработице в 2010 году сохранены на уровне 2009 года: минимальная величина пособия по безработице составляет 850 руб., максимальная — 4900 руб. Постановление Правительства РФ от 14 ноября 2009 г. № 926 «О размерах минимальной и максимальной величин пособия по безработице на 2010 год».

	Объем средств, млн.руб	Участники, тыс. чел.	Расходы на одного участника, рублей	Объем средств, млн.руб	Участники, тыс. чел.	Расходы на одного участника, рублей
Опережающее профессиональное обучение работников в случае массового увольнения	1 354,20	216	6269	1078,7	113,3	9521
Организация общественных работ, временного трудоустройства	25 569,90	2 434,6	10503	13 569,3	1439,2	9428
Оказание адресной поддержки граждан, включая их переезд в другую местность для замещения рабочих мест	386,6	10, 9	35222	293,6	8,4	34952
Содействие развитию малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан	7 523,30	127, 6	58958	11781,2	151,5	77764
Иные дополнительные мероприятия (ОАО Автоваз)	750,1	14, 7	51198	2422,1	6,8	356191
Итого по России	35 584,10	2 803, 8	12691	29228,7*	1 719,2	17001*

Примечание: * В данных за 2010 г. дополнительно учтены 83,8 млн. руб. в рубрике «Прочие расходы»
Источник: Расчеты авторов на основе данных Роструда.

Самой массовой (87% участников) и затратной (72% средств) антикризисной мерой на рынке труда в 2009 году была *организация общественных работ*, временного трудоустройства и стажировки выпускников. Самые высокие удельные издержки у программы содействия развитию малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан. В 2010 г. меры по снижению напряженности на рынке труда продолжены: охват населения за январь-октябрь 2010 г. составил 1,7 млн. человек, за аналогичный период 2009 г. – 2,1 млн. чел.

Одним из основных результатов антикризисных мер на рынке труда стало снятие текущих проявлений кризиса ценой перевода безработицы в скрытую форму: привлеченные к общественным работам, программам временного трудоустройства и т.п. учитывались в государственной статистике как занятое население, тогда как по факту – это безработные, получающие активную помощь, ограниченную временем реализации программы. Итого, «прибавка» к общей численности занятых за счет этой категории за 2009 г. составила 2,4 млн. чел., за 1 полугодие 2010 г. – более 1 млн. чел.

По предварительным оценкам, достаточно эффективно сработала программа содействия развитию малого предпринимательства. В 2010 г. она поднялась на второе место после общественных работ по массовости участия. Официально заявлено об успехе подпрограммы: прекратили деятельность лишь 5% из 120 тыс. созданных в 2009 г. микро- и малых бизнесов[77]. Кроме того, по данным Роструда, за январь-октябрь 2010 г. на

[77] Грицюк М. 1 521 000 вакансий. Российская газета. Вып. 198 от 3 сентября 2010 г.

созданные малые и микропредприятия было дополнительно привлечено 50 тыс. безработных. Но по экспертным оценкам успех не столь очевиден (зафиксировано сокращение занятости на малых предприятиях на 3,3% относительно 1 полугодия 2009 г. и отсутствие связи программ господдержки с динамикой численности малых предприятий[78]). Возможно, эти оценки слишком пессимистичны – здесь не учитываются микропредприятия, но очевидно, что устойчивость вновь созданных бизнесов в условиях сохраняющихся административных барьеров не стоит переоценивать.

3.2. Микроэкономический анализ

3.2.1. Негативные явления в сфере занятости: традиционный и современный сценарии

Развитие ситуации на рынке труда в связи с экономическим кризисом 2008-2009 гг. привлекло значительное внимание аналитиков. С теоретической точки зрения, вопрос заключался в том, будут ли механизмы приспособления к кризисным шокам совпадать с теми, что использовались российскими работодателями ранее (и которые определили контуры российской модели рынка труда[79]), или же предстоит увидеть нечто новое.

Специфика российской модели определяется следующими параметрами:

- Низкая эластичность занятости по выпуску: при значительном сокращении объемов выпуска уровень занятости остается на близком к прежнему уровне;
- Гибкая заработная плата, высоко чувствительная к динамике выпуска: адаптация к сжатию производства осуществляется преимущественно за счет манипулирования объемом выплат работникам, а не за счет сокращения числа наемных работников;
- Низкий уровень открытой безработицы и относительно широкое распространение ее скрытых форм, прежде всего недозанятости. Также российской особенностью является разрыв в динамике уровня общей (по методологии МОТ) и регистрируемой безработицы, причем динамика последней зависит от государственной политики по установлению размера пособий по безработице (повышение пособий влечет за собой рост зарегистрированной безработицы);
- Особенности институциональной структуры, способствовавшие созданию такой системы, - жесткие нормативы трудового законодательства, затрудняющие для работодателя сброс избыточной рабочей силы, в сочетании с неравномерным и в целом неэффективным контролем за их соблюдением, в результате чего трудовые отношения деформализуются, расширяется область «серых» схем найма, предоставляющих работодателю широкие возможности для манипуляций уровнем оплаты труда – доля переменной части в фонде заработной платы чрезвычайно велика. Со стороны предложения поддержание существующей модели обеспечивается в том числе высоким уровнем «страха безработицы» - готовности работников снижать требования к условиям занятости, и прежде всего к уровню фактической оплаты труда, «в обмен» на сохранение рабочего места.

Вывод о существовании такой модели стал результатом наблюдений за рынком труда в постреформенный период спада производства в 1990-х гг. и в период кризиса 1998 г. В период экономического спада при значительном падении ВВП численность занятых

---

[78] Малый бизнес и государственная поддержка сектора. Август 2010. Информационно-аналитический доклад. М.: Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, 2010. См. http://www.nisse.ru/business/article/article_1560.html.

[79] Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. – М.: ГУ-ВШЭ, 2001; Заработная плата в России: эволюция и дифференциация: Монография / Под ред. В. Гимпельсона и Р. Капелюшникова. - М.: ГУ ВШЭ, 2007; Капелюшников Р.И. Конец российской модели рынка труда? – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2009.

сократилась всего на 14% (1998 г.), тогда как реальный уровень заработной платы упал в три раза, достигнув минимума в 1999 г. на уровне 34% от уровня 1991 г. Среднее количество отработанных дней в расчете на одного рабочего в промышленности сократилось за первую половину 1990-х гг. более чем на целый месяц. Уровень безработицы хоть и резко подскочил, но не был слишком высоким ни по мировым меркам, ни в сравнении с другими постсоциалистическими странами.

Уменьшение издержек на рабочую силу с помощью сокращения рабочего времени осуществлялось в форме перевода занятых на режимы неполного рабочего времени и в неоплачиваемые отпуска. Сокращение реальной заработной платы происходило за счет нескольких механизмов: инфляционного обесценения; снижения официальной переменной части (премии и бонусы) и теневых выплат; задержек заработной платы. Последний инструмент адаптации является наиболее опасным и нежелательным, поскольку оставляет работников без средств к существованию и, фактически, обеспечивает работодателя беспроцентными кредитами за счет персонала.

Кумулятивный эффект негативных тенденций на рынке труда в период экономического кризиса оценивается в нашем обследовании на уровне всего домохозяйства. В Таблице 3.3 приводится перечень основных проблем в сфере занятости, с которыми домохозяйству приходилось сталкиваться начиная с мая 2008 г. Здесь и далее оценки приводятся для подгруппы домохозяйств, в составе которых на момент опроса есть лица трудоспособного возраста, по взвешенному массиву данных.

Таблица 3.3 – Распространенность негативных явлений в сфере оплачиваемой занятости на уровне домохозяйств, май 2008 – момент опроса.

	% от всех домохозяйств	% от домохозяйств, где есть лица трудоспособного возраста на момент опроса
Задержка выплаты заработной платы	17,2	20,2
Сокращение размера «белой» заработной платы	9,1	10,4
Перевод на неполное рабочее время	6,1	7,2
Невыплата бонусов, премий	6	7,1
Сокращение размера бонусов, премий	6,1	7,0
Оформление неоплачиваемого отпуска по инициативе администрации	3,2	3,7
Сокращение размера «теневой» заработной платы	2,5	3,0
Сокращение социального пакета	1,4	1,5

Примечание: Сумма по столбцу превышает 100%, т.к. респондент мог указать несколько ответов.

Чаще всего респонденты упоминают задержку выплаты заработной платы, имевшую место в 17,2% всех домохозяйств или в 20,2% домохозяйств трудоспособных (Таблица 3.3). Сокращение официальной заработной платы коснулось основных работников 10,4% домохозяйств трудоспособных. Замыкают перечень основных проблем перевод на неполное рабочее время и задержка либо невыплата бонусов и премий (около 7% домохозяйств трудоспособных по каждой позиции).

Если посмотреть на наличие негативных проявлений на рынке труда за период экономического кризиса, то увидим, что они коснулись почти трети всех домохозяйств, или 36% семей с лицами трудоспособного возраста (Таблица 3.4). Важно отметить, что концентрация перечисленных негативных проявлений в одном домохозяйстве невелика: подавляющее большинство семей испытало только одно негативное проявление кризиса на рынке труда (21,5% семей с трудоспособными), причем в половине случаев это оказывалась задержка выплаты заработной платы (10,7%). Еще 9% домохозяйств с лицами трудоспособного возраста испытали два и 3,8% семей - три негативных исхода.

Таблица 3.4 - Концентрация негативных явлений в сфере оплачиваемой занятости на уровне домохозяйств, май 2008 – момент опроса, процент по столбцу

	% от всех домохозяйств	% от домохозяйств, где есть лица трудоспособного возраста на момент опроса
Не было негативных исходов	68,7	63,7
1 из перечисленных	18,7	21,5
в том числе:		
задерживали выплату заработной платы	9,1	10,7
сокращали размер «белой» заработной платы	3,0	3,3
сокращали размер переменной части заработной платы	2,2	2,5
переводили на неполное рабочее время	1,8	2,1
не выплатили переменную часть заработной платы	1,0	1,2
другое	1,5	1,7
2 из перечисленных	7,7	9,0
3 из перечисленных	3,1	3,8
4 и более из перечисленных	1,8	2,1
Всего	100,0	100

Примечание: Сумма превышает 100%, т.к. респондент мог указать несколько ответов.

Для выявления моделей сочетаемости тех или иных негативных явлений на взвешенном массиве данных была проведена процедура факторного анализа. Факторный анализ проводился на подвыборке домохозяйств, где есть лица трудоспособного возраста; факторные нагрузки с группировкой по сценариям приведены в Таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Факторные нагрузки по переменным эффектов кризиса на рынке труда, по домохозяйствам с лицами трудоспособного возраста

Эффекты кризиса	Фактор 1: Традиционный сценарий эффектов кризиса на рынке труда	Фактор 2: Современный сценарий эффектов кризиса на рынке труда
Был административный отпуск	0,667	-0,096
Был перевод на неполное рабочее время	0,586	0,071
Были задержки заработной платы	0,569	0,020
Было сокращение официальной зарплаты	0,491	0,237
Было сокращение неофициальной зарплаты	0,293	0,151
Было сокращение социального пакета	-0,195	0,750
Было сокращение премий	0,228	0,611
Были невыплаты премий	0,455	0,490

Примечание: Метод вращения варимакс. Объем выборки 2295 наблюдений.

Как видим, выделяются два основных сценария. В соответствии с приведенной в начале этого раздела концепцией динамики рынка труда их правомерно назвать традиционным и современным (не характерным для прошлых кризисов):

- *Традиционный сценарий эффектов кризиса на рынке труда* (фактор 1): задержка выплаты заработной платы, сокращение ее официальной и «теневой» части и гибкое

рабочее время (перевод работника на неполное рабочее время и предоставление неоплачиваемых отпусков по инициативе администрации).

- *Современный сценарий эффектов кризиса на рынке труда* (фактор 2): различные формы сокращения переменной части оплаты труда (уменьшение или невыплата бонусов и премий, сокращение социального пакета).

Хотя факторный анализ не дает возможности напрямую оценить охват домашних хозяйств выделенными группами негативных эффектов, очевидно, что традиционный сценарий остается гораздо более распространенным: доля домохозяйств трудоспособных, где имело место одно или более из его компонент и не было других, составляет 16,7%, тогда как доля домохозяйств трудоспособных, где имело место одно или более из перечисленных явлений по современному сценарию и не было других, составляет лишь 9,3%. Немногим больше (10,3% семей трудоспособных) испытали негативные явления обоих сценариев в сочетании. Как показано в Таблице 3.3П, выраженной привязки к основным социально-демографическим параметрам 2007 г. не отмечено, хотя можно указать на большую вероятность традиционного сценария для жителей крупных городов и ПГТ, а современного – также к областным центрам и прочим городам – что закономерно, учитывая локализацию рабочих мест.

Средние показатели факторных нагрузок в квинтилях по среднедушевому доходу домохозяйства в 2010 г. позволяют оценить, в семьях с каким доходом тот или иной сценарий был более вероятным (Таблица 3.6). Как видим, вероятность реализации традиционного сценария не сконцентрирована в какой-либо одной доходной группе домохозяйств, но тяготеет к двум квинтилям с наименьшими доходами и очевидно маловероятна для высокодоходных домохозяйств (отрицательное среднее факторной нагрузки). Напротив, среди домохозяйств, испытавших негативные воздействия на рынке труда по современному сценарию, с заметно большей вероятностью оказываются семьи с высокими душевыми доходами на момент опроса (5-й квинтиль).

Таблица 3.6 – Сценарии эффектов кризиса на рынке труда в разрезе уровня душевого дохода в 2010 и 2007 гг., субъективной оценки изменения материального положения, основных источников доходов в 2010 г. и финансовой стратегии домохозяйства в 2010 г., средние значения факторных нагрузок

		Фактор 1: Традиционный сценарий эффектов кризиса на рынке труда	Фактор 2: Современный сценарий эффектов кризиса на рынке труда
20%-ные децильные группы по среднемесячному душевому доходу в 2010 г.	1 (наименьшие доходы)	0,024	-0,175
	2	0,082	-0,079
	3	-0,023	0,014
	4	0,012	0,069
	5 (наибольшие доходы)	-0,095	0,194
20%-ные децильные группы по среднемесячному душевому доходу в 2007 г.	1 (наименьшие доходы)	-0,072	-0,197
	2	0,009	-0,112
	3	0,070	0,036
	4	0,006	-0,007
	5 (наибольшие доходы)	-0,005	0,198
Субъективная оценка изменения материального положения д/х к 2010 г.	ухудшилось	0,171	0,141
	не изменилось	-0,073	-0,102
	улучшилось	0,009	0,044
Основные источники доходов д/х в 2010 г.	только зарплата	-0,026	-0,001
	в основном зарплата	0,011	0,078

	зарплата и другие доходы	0,104	-0,016
	только пенсия	-0,342	-0,265
	в основном пенсия	-0,271	-0,231
	пенсия и другие доходы	0,096	-0,187
	только другие доходы	-0,160	-0,198
	в основном другие доходы	-0,197	-0,017
	зарплата, пенсия и другие доходы	0,125	0,048
	зарплата и пенсия	-0,044	-0,046
Финансовая стратегия домохозяйства в 2010 г.	сберегатели	-0,063	0,045
	заемщики	0,061	0,002
	смешанная	0,023	0,008
	нет стратегии	0,020	-0,036

Мы не располагаем ретроспективными данными об уровне дохода домохозяйства непосредственно до наступления негативного события, но можем учесть уровень дохода домохозяйства по данным предыдущей волны обследования, 2007 г. (Таблица 3.6). Полученные оценки позволяют утверждать, что реализация традиционного сценария – задержка и сокращение заработной платы и неполное рабочее время по инициативе работодателя – наиболее характерны для семей, на пике экономического роста имевших средний уровень душевых доходов (от 2 до 4 квинтиля). Современный сценарий, предполагающий сокращение переменной части оплаты труда, чаще всего возникал в домохозяйствах с наиболее высокими душевыми доходами, причем по итогам кризиса этим семьям удалось сохранить этот высокий уровень доходов, тогда как доходы затронутых традиционными негативными явлениями снизились. В любом случае, в домохозяйствах, испытавших негативные проявления кризиса по обоим сценариям, материальное положение семьи по итогам экономического кризиса чаще считается ухудшившимся.

Опыт негативных эффектов по традиционному сценарию более вероятен для семей, основными источниками доходов которых являются заработная плата, пенсия и иные источники; снижение переменной части заработной платы сконцентрировано в домохозяйствах, где основной источник дохода – только заработная плата. Если рассматривать группы домохозяйств по их финансовым стратегиям в 2010 г., то видим, что заемщики с большей вероятностью имеют опыт негативных эффектов в сфере занятости по традиционному сценарию; напротив, среди сберегателей выше шансы встретить семьи с историей негативных последствий по современному сценарию.

3.2.2 История занятости ключевых работников в 2008-2010 гг.

Выше мы рассмотрели концентрацию негативных явлений в сфере занятости на уровне домашних хозяйств. Имеющиеся сведения об истории занятий основных кормильцев в домохозяйстве за период с мая 2008 г. по момент опроса, позволяют проследить изменения их экономической активности за данный период. Основной исследовательский вопрос заключается в том, чтобы оценить вероятность сохранения занятости «основного кормильца» в период экономического кризиса и на выходе из него и проанализировать направления межотраслевого перемещения и причины прекращения работы, в том числе в разрезе отраслей занятости.

Для этой цели мы перейдем от массива данных, где единицей наблюдения является домохозяйство, к расчетному массиву с единицей наблюдения – «респондент или иной член домохозяйства, заработки которого вносили основной вклад в бюджет домохозяйства в мае 2008 г.». Предметом анализа является *ситуация потери занятости индивидом, который накануне экономического кризиса выступал как основной кормилец*,

и мы сравниваем характеристики двух групп основных работников: имевшие работу в мае 2008 г. и не работающие в 2010 г., и имевшие работу в 2008 г. и занятые на момент опроса[80] (включая смену работы). В целом, прекращение занятости одним или несколькими основными работниками за период с мая 2008 г. произошло в 25,8% домохозяйств (соответственно 30% домохозяйств трудоспособных), и в том числе в 9,1% домохозяйств эти бывшие основные работники не вернулись на рынок труда к 2010 г.

В Таблице 3.7 показан итоговый род деятельности этих людей на момент опроса (август 2010 г.). Восстановили занятость 66,3% тех, кто был основными кормильцами семьи в 2008 г., и подавляющее большинство из них на момент опроса были заняты по найму. А вот доля работающих пенсионеров в этой группе невелика – всего 7,2%. С другой стороны, немногим более трети тех, кто терял работу, так и не вернулся в сферу занятости, в том числе 14,5% вышли на пенсию и прекратили работать, и 11,7% перешли в число безработных. То есть, даже принимая во внимание, что некоторая часть решений пенсионеров о прекращении работы не является следствием кризиса, налицо тот факт, что выход на пенсию с прекращением занятости стал основным направлением сброса рабочей силы в период кризиса 2008-2009 гг.

Таблица 3.7 – Распределение лиц, выступавших основными работниками д/х в мае 2008 г., потерявших эту работу в период кризиса по состоянию в 2010 г., %, и средний возраст в группе, лет.

Состояние в 2010 г.	Доля среди основных работников, терявших работу после мая 2008 г.	Средний возраст, лет
Не восстановили занятость после потери работы, которая была в мае 2008 г.	*33,6*	*49,3*
в том числе:		
на пенсии и не работает	14,5	60,5
безработный	11,7	40,7
ведет д\х	5,1	41,8
в отпуске по бер., родам, уходу за реб.	0,8	30,3
болен или нетрудоспособен	0,4	56,0
учится и не работает	0,1	17,0
другое	0,9	44,1
Восстановили занятость после потери работы, которая была в мае 2008 г.	*66,4*	*38,8*
в том числе:		
работает по найму и не на пенсии	55,9	37,0
работающий пенсионер	7,2	56,3
предприниматель	2,1	31,9
учится и работает	1,1	26,8
семейный работник	0,1	54,0

Если рассматривать отраслевой аспект, то вероятность восстановления занятости в период кризиса и на выходе из него ниже средней для тех, кто был занят в организациях бюджетного сектора и в сельском хозяйстве (Рисунок 3.6). Самая высокая вероятность восстановления занятости была у временно потерявших работу в секторе финансовых и юридических услуг, на транспорте и в связи, а также в торговле и гостиничном деле. Таким образом, микроданные подтверждают увиденные ранее на основе макростатистики

[80] В отличие от прочих разделов, здесь находящиеся в официальном отпуске по беременности, родам, уходу за ребенком не рассматриваются как восстановившие занятость, для корректного анализа траекторий мобильности.

тенденции более быстрого восстановления этих трех отраслей. Более высокая вероятность перехода в состояние экономической неактивности для работников бюджетного сектора, в свою очередь, лишь отчасти является следствием сжатия числа рабочих мест в этом секторе.

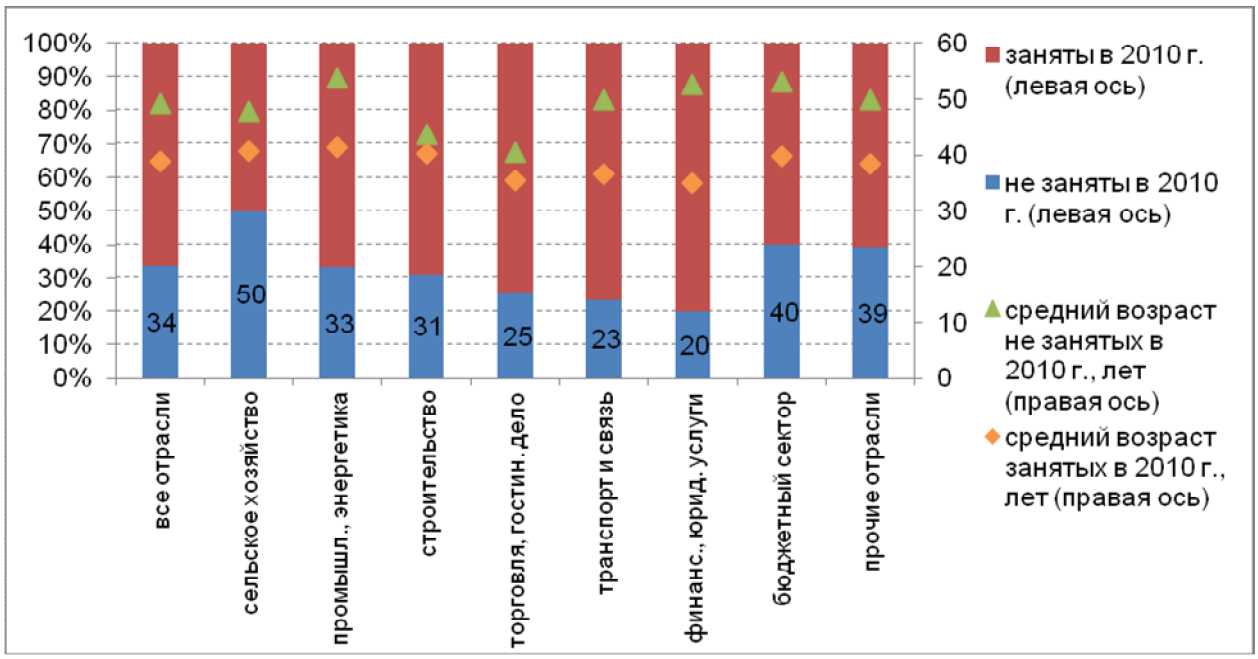


Рисунок 3.6 – Структура основных работников д/х в 2008 г., потерявших работу в кризис, по наличию занятости в 2010 г., % и средний возраст, лет, в разрезе отраслей экономики

Отдельный интерес представляет вопрос *межотраслевых переходов* на индивидуальном уровне, поскольку макростатистика позволяет оценить только агрегированный прирост или сокращение числа занятых в той или иной отрасли. В Таблице 3.8 приведены оценки «выхода» из основных отраслей экономики, в Таблице 3.9 – оценки «входа» в основные отрасли (все по подгруппе основных работников, менявших работу в кризис, по состоянию на май 2008 г. и август 2010 г.).

Самый интенсивный межотраслевой отток за 2008-2010 гг. наблюдается в сельском хозяйстве и транспорте и связи; наиболее «мобильными» оказались работники сектора финансовых и юридических услуг и, в меньшей степени, торговли и гостиничного дела. В целом, говоря о составе работников по отраслям в 2010 г., можно выделить следующие связки отраслей с высокой вероятностью перехода работников:

- промышленность-энергетика и транспорт и связь;
- строительство и транспорт-связь;
- промышленность-энергетика и бюджетный сектор;
- финансовые и юридические услуги и бюджетный сектор.

Таблица 3.8 - Распределение занятых в различных отраслях экономики в мае 2008 г. по отраслям экономики в 2010 г. (% по строке); подвыборка основных работников по состоянию на май 2008 г., имевших работу и в 2010 г.

Отрасль в 2008 г.	Отрасль в 2010 г.								Всего
	с\х	пром-ть, энерге-тика	строи-тель-ство	торгов-ля, гостин. дело	транс-порт, связь	финанс., юридич. услуги	бюджет-ный сектор	прочие отрасли	
с\х	29,2	16,7	4,2	12,5	8,3		29,2		100
промышленность и энергетика	2,0	50,0	8,2	11,2	6,1		12,2	10,2	100
строительство	3,4	10,2	49,2	10,2	5,1		8,5	13,6	100

торговля и гостиничное дело	1,1	10,9	3,3	59,8	2,2	1,1	8,7	13,0	100
транспорт и связь		17,4	17,4	10,9	34,8	2,2	2,2	15,2	100
финансовые и юридические услуги			12,5			75,0	12,5		100
бюджетный сектор	2,5	13,9	6,3	11,4	3,8	5,1	45,6	11,4	100
прочие отрасли	2,4	16,7	9,5	16,7		2,4	11,9	40,5	100
Всего	3,3	21,2	13,2	21,4	7,1	2,9	16,7	14,1	100

Таблица 3.9 - Распределение занятых в различных отраслях экономики в 2010 г. по отраслям экономики в мае 2008 г. (% по столбцу); подвыборка основных работников по состоянию на май 2008 г., имевших работу и в 2010 г.

Отрасль в 2008 г.	**Отрасль в 2010 г.**								**Всего**
	с\х	пром-ть, энерге-тика	строи-тель-ство	торгов-ля, гостин. дело	транс-порт, связь	финанс., юридич. услуги	бюджет-ный сектор	прочие отрасли	
с\х	46,7	4,2	1,7	3,1	6,3		9,3		5,4
промышленность и энергетика	13,3	51,6	13,6	11,5	18,8		16,0	15,9	21,9
строительство	13,3	6,3	49,2	6,3	9,4		6,7	12,7	13,2
торговля и гостиничное дело	6,7	10,5	5,1	57,3	6,3	7,7	10,7	19,0	20,5
транспорт и связь		8,4	13,6	5,2	50,0	7,7	1,3	11,1	10,3
финансовые и юридические услуги			1,7			46,2	1,3		1,8
бюджетный сектор	13,3	11,6	8,5	9,4	9,4	30,8	48,0	14,3	17,6
прочие отрасли	6,7	7,4	6,8	7,3		7,7	6,7	27,0	9,4
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100

В заключение охарактеризуем отраслевые различия в причинах прекращения работы в 2008-2010 гг. теми, у кого она была накануне начала экономического кризиса (Таблица 3.10).

1. *Прекращение работы по личным причинам* в период кризиса наиболее распространено среди тех, кто на его начало был занят в торговле и гостиничном деле, сельском хозяйстве и бюджетном секторе. Таким образом, даже для людей, чьи трудовые заработки существенны для бюджета семьи, доходы от занятости в этих отраслях рассматриваются как то, чем можно относительно легко пожертвовать в случае возникновения необходимости ухода за членами семьи, сменой семейного положения, ухудшением здоровья и т.п. Это особенно наглядно проявляется для работников торговли и бюджетного сектора, где большинство занятых составляют женщины[81]. Напротив, работники преимущественно «мужских» по гендерному составу промышленности и транспорта с наименьшей вероятностью прекращали работу по личным основаниям.

2. *Увольнение в связи с сокращением штатов*, ликвидацией, продажей дела или досрочным выходом на пенсию было наиболее вероятным для работников промышленности и энергетики, транспорта и связи, а также для занятых в отрасли финансовых и юридических услуг. Наименьшая вероятность увольнения по сокращению

[81] В данной подвыборке – 61,8% и 67,1%, соответственно.

штатов отмечена среди работников бюджетного сектора – что соответствует макроэкономическому тренду к расширению этого сектора занятости в кризис.

3. Вероятность *увольнений в связи с переходом на другую работу* существенно превышает среднюю среди работников сектора финансовых и юридических услуг.

4. *Прекращение работы в связи с выходом на пенсию* в 2008-2010 гг. наиболее вероятно для работников двух отраслей: это промышленность и энергетика и бюджетный сектор. В первую очередь их первенство обусловлено смещением возрастной структуры этих отраслей в стороны пред- и пенсионных возрастов.

5. Наконец, такое основание увольнения, как *окончание срока временной работы*, чаще всего, как и следовало ожидать, встречалось среди занятых в строительстве и в сельском хозяйстве – в отраслях, где максимальна распространенность различных форм непостоянной занятости.

Таблица 3.10 – Распределение основных работников домохозяйств по причинам прекращения работы по отраслям занятости в мае 2008 г. в разрезе восстановления занятости к моменту опроса

Отрасль занятости в мае 2008 г.	Причины прекращения работы, которая была в мае 2008 г.					
	личные причины	переход на другую работу	сокращение штата, ликвидация, доср. выход на пенсию	выход на пенсию, в отставку	окончание временной, сезонной работы	Все
Не восстановили занятость к моменту опроса:						
с\х	58,3		20,8	12,5	8,3	100,0
промышленность и энергетика	20,8	4,2	39,6	33,3	2,1	100,0
строительство	55,6	7,4	14,8	11,1	11,1	100,0
торговля и гостиничное дело*	51,6	6,5	35,5	3,2	3,2	100,0
транспорт и связь*	14,3		50,0	35,7		100,0
финансовые и юридические услуги*			100			100,0
бюджетный сектор	44,4	5,6	11,1	38,9		100,0
прочие отрасли	40,7	3,7	33,3	11,1	11,1	100,0
Всего	41,1	4,2	27,5	22,9	4,2	100,0
Восстановили занятость к моменту опроса:						
с\х	33,3	37,5	25,0		4,2	100,0
промышленность и энергетика	32,0	34,0	30,9	2,1	1,0	100,0
строительство	36,6	36,8	15,0	3,3	8,3	100,0
торговля и гостиничное дело*	47,8	30,4	18,5	1,1	2,2	100,0
транспорт и связь*	30,4	41,3	21,7		6,5	100,0
финансовые и юридические услуги*	12,5	62,5	25,0			100,0
бюджетный сектор	41,8	38,0	10,1	5,1	5,1	100,0

	Причины прекращения работы, которая была в мае 2008 г.					
прочие отрасли	40,5	33,3	23,8		2,4	100,0
Всего	38,5	35,2	20,7	2,0	3,7	100,0
Все:						
с\х	45,8	18,8	22,9	6,3	6,3	100,0
промышленность и энергетика	28,3	24,1	33,8	12,4	1,4	100,0
строительство	42,5	27,6	14,9	5,7	9,2	100,0
торговля и гостиничное дело	48,8	24,4	22,8	1,6	2,4	100,0
транспорт и связь	26,7	31,7	28,3	8,3	5,0	100,0
финансовые и юридические услуги*	10,0	50,0	40,0			100,0
бюджетный сектор	42,9	24,8	10,5	18,8	3,0	100,0
прочие отрасли	40,6	21,7	27,5	4,3	5,8	100,0
Всего	38,8	25,2	23,0	9,0	4,0	100,0

Примечание: * - малая наполненность групп, результаты статистически неустойчивы.

Выше дана характеристика различий в причинах прекращения работы по всей подвыборке «основных кормильцев-2008». Но очевидно, что распространенность увольнения в связи с переходом на другую работу и в связи с выходом на пенсию сильно разнится в зависимости от финального состояния экономической деятельности индивида (наличия или отсутствия работы в 2010 г.). Поэтому в таблице 3.1 приводятся оценки отдельно для обеих подгрупп. Отраслевые различия по распространенности увольнений в связи со сменой работы гораздо нагляднее в группе занятых в 2010 г., а увольнений в связи с выходом на пенсию – в группе незанятых в 2010 г.

Так, среди тех, кто имел работу на момент опроса в 2010 г., *увольнение в связи с переходом на другую работу* чаще прочих инициировали работники бюджетного сектора, транспорта и связи и сектора финансовых и юридических услуг. Относительно реже прочих по собственной инициативе меняли работу занятые в промышленности и в производстве электроэнергии, газа и воды, а также в строительстве.

Среди тех, кто не вернулся в занятость к 2010 г., *выход на пенсию* как первичная причина прекращения работы более вероятен для работников бюджетной отрасли (эту причину назвали 39% против 23% в среднем по не восстановившим занятость), транспорта и связи (36%) и промышленности и энергетики (33%).

3.2.3. Безработица и поиск работы на уровне домохозяйств

Обследование КПДХ содержит сведения о фактах потери работы основными работниками в домохозяйстве в период экономического кризиса, о стратегиях поиска работы, а также о количестве безработных среди членов домохозяйств на момент опроса и их концентрации в семьях. Рассмотрим эти показатели для типов семей, находящихся на разных стадиях жизненного цикла (Вставка 3.1).

Вставка 3.1 - Типология семей по этапам жизненного цикла

В основу данной типологии были положены следующие характеристики домохозяйств: число членов домохозяйства, число проживающих в нем пенсионеров, число детей. К детям относились дети дошкольного и школьного возраста, а также члены домохозяйства в возрасте от 18 до 24 лет, которые по основному текущему занятию отнесены к категории «учатся и работают» или «учатся и не работают». В типологии отдельно выделены «молодые семьи» (с детьми и без детей).

Поскольку четкие критерии определения молодой семьи отсутствуют, в данном исследовании домохозяйство классифицировалось как молодая семья, если возраст всех его членов не превышал 30 лет. Пенсионеры в данной типологии – это те члены домохозяйства, основное текущее занятие которых в момент обследования было определено респондентом как «неработающий пенсионер» или «работающий пенсионер».

В итоге были выделены следующие демографические типы домохозяйств.

Тип 1 - «молодая семья с детьми»: непенсионеры с детьми и все взрослые моложе 30 лет;

Тип 2 - «молодая семья без детей»: непенсионеры без детей и все взрослые моложе 30 лет;

Тип 3 - домохозяйства непенсионеров с детьми и есть взрослые старше 30 лет;

Тип 4 - домохозяйства непенсионеров без детей и есть взрослые старше 30 лет;

Тип 5 - смешанные домохозяйства непенсионеров и пенсионеров с детьми;

Тип 6 - смешанные домохозяйства непенсионеров и пенсионеров без детей;

Тип 7 - домохозяйства пенсионеров.

Типы 1 и 2 описывают молодые семьи, в том числе одиноко проживающих, без детей.

Тип 3 представляет собой типичную полную (с супружеским ядром) и неполную нуклеарную семью, в которой проживают только два поколения, как правило, родители/одинокий родитель со своими малолетними детьми, причем хотя бы один представитель взрослого поколения старше 30 лет.

Тип 4 включает в себя прочие домохозяйства трудоспособных людей среднего возраста, в том числе одиноко проживающих, без детей.

Типы домохозяйств 5-7 охватывают домохозяйства, в состав которых входят пенсионеры: либо состоящие из одних пенсионеров (тип 7); либо сложные домохозяйства, в которых пенсионеры проживают с другими взрослыми людьми, как правило, родственниками, без детей и с детьми (типы 5 и 6).

Почти в трети (32,3%) домохозяйств трудоспособных были лица, находившиеся в состоянии безработицы месяц и более за период с мая 2008 г. по момент опроса. Из них в подавляющем большинстве случаев безработица касалась только одного члена домохозяйства (26,4%). При более детальном рассмотрении видим, что риски безработицы продолжительностью более месяца за период экономического кризиса и на этапе восстановления были выше для следующих типов семей (Таблица 3.2): это *молодые семьи без детей* (самые обеспеченные), *прочие домохозяйства непенсионеров без детей и смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров* (из них семьи с детьми – наименее обеспеченные по критерию душевого дохода).

Таблица 3.11 – Распространенность безработицы на уровне домохозяйств, в разрезе социально-демографического типа за период с мая 2008 г. по момент опроса.

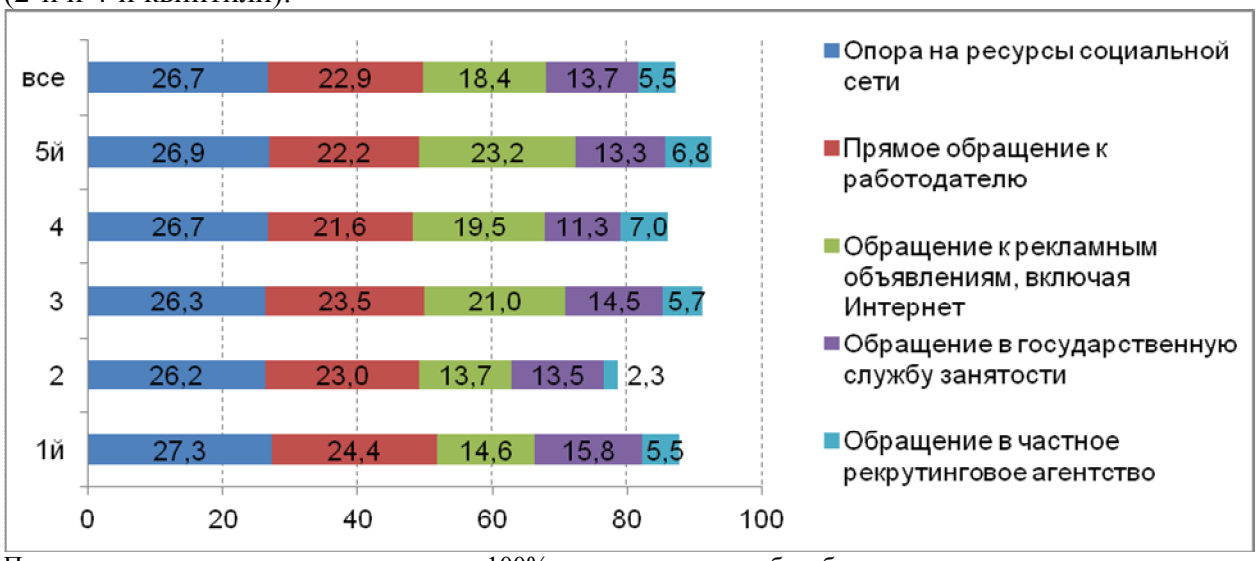
Социально-демографический тип домохозяйства	Все	из них за период с мая 2008 по август 2010 гг.:		Доля типа среди д/х трудоспособ-ных
		сталкивались с безработицей	не сталкивались с безработицей	
молодая семья без детей	100,0	39,8	60,2	4,5
молодая семья с детьми	100,0	29,5	70,5	4,1
прочие домохозяйства непенсионеров с детьми	100,0	28,9	71,1	29,9
прочие домохозяйства непенсионеров без детей	100,0	35,8	64,2	22,8
смешанные дх непенсионеров и пенсионеров без детей	100,0	36,0	64,0	20,6
смешанные дх	100,0	33,9	66,1	13,0

непенсионеров и пенсионеров с детьми				
дх пенсионеров	100,0	13,1	86,9	5,1
Всего	100,0	32,3	67,7	100,0

Если же говорить только о респонденте, то о наличии опыта потери работы или прекращения собственного дела за период с мая 2008 г. сказали 17,1% респондентов, из которых 9,2% находились в состоянии безработицы в течение месяца и более, и из них 6,4% - не вернулись в оплачиваемую занятость к августу 2010 г.

Традиционно *основным каналом поиска работы являются социальные сети* – поиск информации о вакансиях через родственников, друзей, знакомых. В период экономического кризиса 2008-2009 гг. эта стратегия сохранила свою значимость – среди домохозяйств с трудоспособными ею воспользовались более четверти семей (Рисунок 3.7). Отметим сохранение различий между мало- и высокообеспеченными домохозяйствами: среди бедных (1-й квинтиль по душевому доходу) доля использующих ресурсы социальных связей заметно выше и достигает трети.

На втором месте – *поиск работы путем непосредственного обращения к работодателю*. К этой стратегии прибегли около 23% семей, столкнувшихся с проблемой безработицы в течение 2008-2010 гг. Здесь также сохраняются отмеченные выше различия по уровню душевого дохода – большая распространенность среди малообеспеченных и относительная редкость в семьях с высокими душевыми доходами. Третье место занимает поиск вакансий по объявлениям, включая Интернет (18%), по данному направлению поиска дифференциация по уровню дохода относительно невелика: минимальная активность проявлена безработными как из низко-, так и из среднедоходных домохозяйств (2-й и 4-й квинтили).



Примечание: сумма по строке не равна 100%, т.к. возможен выбор более одного ответа или отсутствие выбора (не использовали ни один из названных способов).

Рисунок 3.7 – Распространенность стратегий поиска работы на уровне домохозяйств трудоспособных, в разрезе квинтилей по среднемесячному душевому доходу, май 2008 – момент опроса.

Вероятность *обращения в государственную службу занятости* демонстрирует очень высокую социальную дифференциацию: если в среднем к этой мере прибегали 13% домохозяйств трудоспособных, то среди семей 1-го и 5-го квинтилей – соответственно 21 и 12%%. Наконец, обращение в рекрутинговые фирмы остается достаточно редким способом поиска работы – 5% в среднем по домохозяйствам трудоспособных.

Данные нашего обследования позволяют оценить *осведомленность населения о реализации мер, направленных на снижение напряженности на рынке труда* (Таблица

3.12). Вопросы о том, известно ли о той или иной мере, задавались всем респондентам. Лидер по известности – подпрограмма содействия в организации собственного дела и самозанятости безработных: о ней знают 47,5% респондентов. За ней с отрывом следуют программы опережающего переобучения работников и общественные работы. Наименьшей известностью пользуются программы по содействию переезду (о них слышали менее трети респондентов) и трудоустройства и стажировок выпускников.

Таблица 3.12 – Осведомленность респондента о мерах 2009-2010 гг., направленных на снижение напряженности на рынке труда в разрезе наличия у респондента опыта безработицы в кризис, обращения в службу занятости, процент указавших, что знают о данной мере

Подпрограмма	Все домохозяйства	Д\х, где респондент был безработным в течение месяца и более (за период с мая 2008 по август 2010 г.)	Д\х, где респондент обращался в службу занятости в период май 2008-август 2010 г.
Обучение работников, находящихся под угрозой увольнения	43,1	40,4	45,7
Участие в общественных работах	42,9	45,1	47,1
Временное трудоустройство и стажировки для выпускников образовательных учреждений	35,8	36,9	33,3
Содействие переезду к новому месту работы	31,7	34,3	33,3
Содействие в организации собственного дела и самозанятости	47,5	52,0	69,0

В случае эффективного информирования населения о мерах антикризисной политики на рынке труда можно ожидать, что те, кто имел опыт безработицы в кризис, будут намного лучше осведомлены о данных мерах, чем те, у кого опыта безработицы не было. Данные показывают, что среди первых действительно несколько выше доля тех, кто говорит о своем знакомстве с программами поддержки занятости.

Однако различия не очень велики - за исключением мер помощи в организации собственного дела. Очевидно, именно эта возможность оказалась наиболее привлекающей внимание населения – хотя мы знаем, что по охвату самой массовой была как раз программа общественных работ (как вариант – именно на предоставлении субсидий безработным на открытие собственного дела был сделан акцент в СМИ). Отметим также специфику состава тех, кто говорит о знакомстве с программами содействия малому предпринимательству: их доля наиболее высока среди лиц до 30 лет и снижается с возрастом (по указавшим осведомленность о прочих подпрограммах такой зависимости не наблюдается).

Можно предположить, что информирование населения о мерах снижения напряженности на рынке труда – заложенное как особая статья расходов в финансирование этих мер – не было ориентировано на наиболее уязвимые к риску потери работы группы населения. Более того, есть основания полагать, что с*ведения о программах люди чаще получали непосредственно в службах занятости* – доля осведомленных выше среди обращавшихся в службу занятости при поиске работы. Однако и в этом случае значимо растет осведомленность лишь о двух мерах – общественных работах и содействии малому предпринимательству.

Факторный анализ позволяет выделить два основных сценария *эффектов кризиса на рынке труда на уровне домашних хозяйств:*

- *Традиционный сценарий*: задержка выплаты заработной платы, сокращение ее официальной и «теневой» части и гибкое рабочее время (перевод работника на неполное рабочее время и предоставление неоплачиваемых отпусков по инициативе

администрации); более вероятен для домохозяйств с низкими и средними душевыми доходами. Домохозяйства, пострадавшие в период кризиса от этих событий, с большей вероятностью реализуют в 2010 г. стратегию привлечения заемных средств.

- *Современный* (не характерный для прошлых кризисов) *сценарий*: различные формы сокращения переменной части оплаты труда (уменьшение или невыплата бонусов и премий, сокращение социального пакета); выраженно более вероятен для высокодоходных домохозяйств. Домохозяйства, пострадавшие в период кризиса от этих событий, с большей вероятностью реализуют в 2010 г. стратегию накопления сбережений.

– Если говорить о *масштабах*, то негативные явления на рынке труда за период экономического кризиса коснулись почти трети всех домохозяйств, хотя концентрация их в одном домохозяйстве невелика: подавляющее большинство семей испытало только одно негативное проявление кризиса на рынке труда.

–Среди основных работников, кто в период кризиса терял работу и к 2010 г. оставался в рядах экономически неактивных (*поток «окончательного выхода» с рынка труда*), большую часть составляли переставшие работать пенсионеры.

–*Самыми распространенными основаниями первичного прекращения работы* ключевыми работниками в домашнем хозяйстве в период с мая 2008 г. по момент опроса стали, во-первых, личные причины, а во-вторых, увольнение по сокращению штатов или в связи с ликвидацией предприятия. Личные причины лидировали по частоте в качестве оснований прекращения работы у работников сельского хозяйства, строительства, торговли и гостиничного дела и бюджетного сектора. Увольнение по сокращению штатов и итоговый переход в ряды неработающих – главная причина выхода из состава занятых для работников промышленности и энергетики, а также транспорта и связи. Кроме того, для занятых в промышленности, энергетике, транспорте, связи и бюджетном секторе также значительна вероятность прекращения работы в связи с выходом на пенсию.

–Можно выделить следующие связки отраслей с высокой вероятностью перехода работников: промышленность-энергетика и транспорт и связь; строительство и транспорт-связь; промышленность-энергетика и бюджетный сектор; финансовые и юридические услуги и бюджетный сектор.

–Полученные результаты подтверждают полученное на макроуровне представление об отраслевой специфике динамики занятости (отрасли проранжированы по вероятности увольнения по инициативе работодателя).

Финансовый сектор представляется довольно благополучным: хотя вероятность увольнения по сокращению штатов в кризис здесь была очень велика – 40%, но и шансы вернуться в ряды занятых также оказались максимальны.

Работники *промышленности и энергетики* также заметно чаще занятых во всех прочих отраслях сталкивались с вынужденной потерей работы в результате сокращения штатов или ликвидацией предприятия (34%), и намного реже увольнялись в связи с переходом на другую работу. Занятые в 2008 г. в *транспорте и связи* прекращали работу в первую очередь из-за смены работы, но доля уволенных по инициативе работодателя также достаточно велика – 28%. Напротив, доля прекращавших работу из-за личных оснований здесь минимальна. Работники *сельского хозяйства* оставляли работу в первую очередь по личным причинам (46%), а также в связи с сокращением – 23%.

Занятые в *торговле и гостиничном бизнесе* с наибольшей вероятностью увольнялись по личным причинам (в половине случаев), и в пятой части случаев – в связи со сменой места работы. Доля уволенных по сокращению штатов, ликвидации предприятия и т.п. составила 22%. Для занятых в 2008 г. в *строительстве* самой частой причиной ухода были личные причины, а также переход на другую работу. Доля уволенных по сокращению штатов, ликвидации предприятия и т.п. – менее 15%. Возможно, зафиксированная небольшая частота увольнения по сокращению штатов в

строительстве и в торговле – небольшая относительно отмеченного на макроуровне спада занятости – обусловлена большей распространенностью здесь неформальных трудовых отношений, т.е. часть увольнений по инициативе работодателя учтена в нашей классификации в разряде личных причин.

Траектории работников *бюджетного сектора* сближают их, с одной стороны, с занятыми в торговле и гостиничном бизнесе (занятость в этих отраслях, преимущественно женская, менее ценна для домохозяйства и чаще прекращается по личным обстоятельствам), а с другой – с занятыми в промышленности и на транспорте в относительно большей вероятности выхода на пенсию с окончательным прекращением работы (это обусловлено сходством возрастной структуры – во всех трех отраслях имеется заметное смещение к старшим возрастам). Именно в этой группе минимальна доля столкнувшихся в период экономического кризиса с увольнением по сокращению штата (10 %).

–Основным *каналом поиска работы* являются социальные сети (более распространен среди безработных из обеспеченных домохозяйств); на втором месте – поиск работы путем непосредственного обращения к работодателю (более распространен среди безработных из наименее обеспеченных домохозяйств); третье место занимает поиск вакансий по объявлениям, включая Интернет.

–Информирование населения о предпринимаемых государством мерах снижения напряженности на рынке труда не было ориентировано на наиболее уязвимые к риску потери работы группы населения. Лидер по известности – подпрограмма содействия в организации собственного дела и самозанятости безработных; этот факт может служить подтверждением официальных оценок об успешности реализации этой подпрограммы.

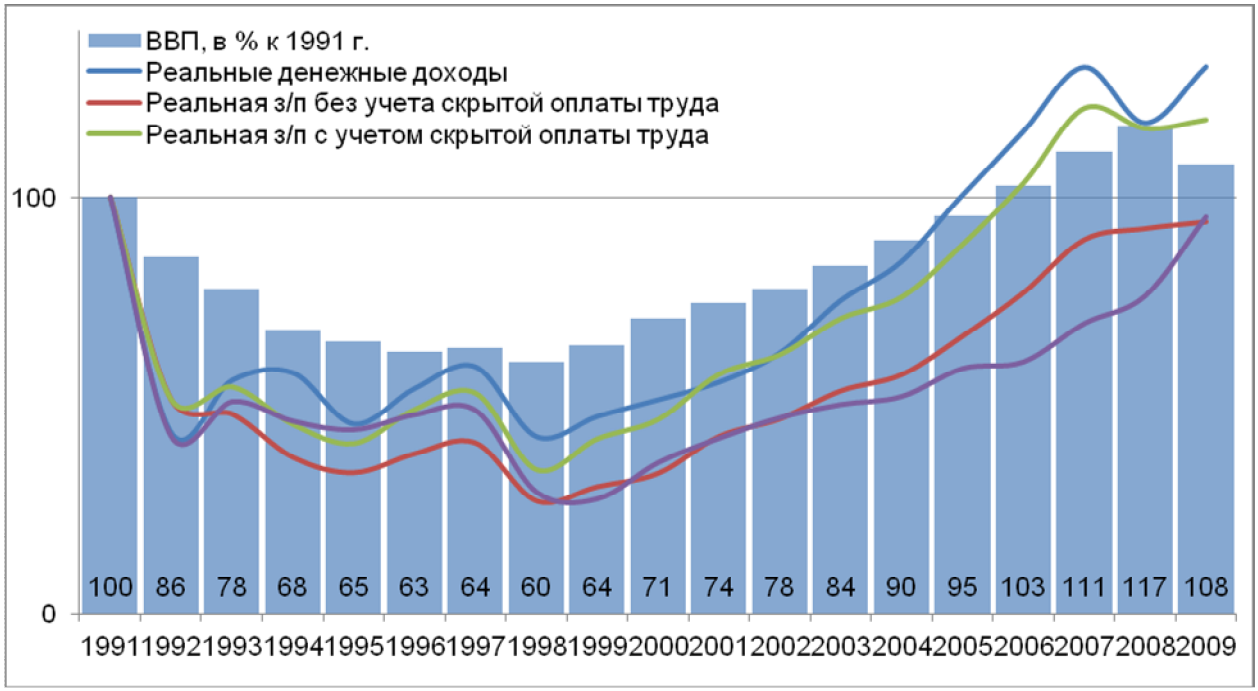
Глава 4. Благосостояние российских семей: статический и динамический анализ

4.1 Доходы, расходы и потребление домохозяйств

В данном разделе рассматривается динамика макроэкономических индикаторов благосостояния населения на различных этапах экономического цикла. Анализ сфокусирован на периоде экономического кризиса, начавшегося в 2008 г., однако он учитывает и структурные сдвиги, произошедшие в доходах населения на предыдущих этапах развития экономики России, и сложившиеся в ней механизмы адаптации.

4.1.1. Денежные доходы и их источники

Снижение *реальных денежных доходов* населения является закономерной реакцией на экономические кризисы, сопровождающиеся рецессией. Помимо текущего кризиса, в истории России было уже два подобных эпизода: в результате кризиса 1992 г., последовавшего за либерализацией цен, реальные доходы населения упали в 2,3 раза, в результате финансово-экономического кризиса 1998 г. в 1,4 раза (Рисунок 4.1). После резкого сокращения в 1990-е гг. реальные доходы населения в России начали расти со второй половины 1999 г. В целом за период экономического роста 1999-2007 гг., реальные денежные доходы населения выросли в 2,8 раза.



Источники: Рассчитано по данным Росстата («Краткосрочные экономические показатели РФ»; «Социальное положение и уровень жизни населения»)

Рисунок 4.1 – Динамика ВВП, денежных доходов, заработной платы и пенсии в 1992-2009 гг. (1991 г. = 100%), декабрьские данные

Заработная плата всегда отличалась большой волатильностью. Как было показано в Главе 3, характерной чертой российского рынка труда, проявившейся и в условиях текущего экономического кризиса, является балансировка спроса и предложения не за счет высвобождения рабочей силы, как это происходит в других переходных экономиках, а посредством поддержки сверхгибких механизмов оплаты труда, позволяющих придерживать рабочую силу при существенном сокращении фонда оплаты труда. На протяжении экономического спада 1991-1998 гг. все агенты рынка труда шли по пути «придерживания излишней рабочей силы» за счет резкого сокращения оплаты труда.

Основными механизмами «зарплатной гибкости» стали изменение переменной и особенно скрытой части заработной платы, задержки ее выплаты, а также отсутствие обязательной индексации заработной платы с учетом инфляции. Ответом российского рынка труда на рост ВВП в 1999-2007 гг. стал стремительный рост зарплаты при слабом увеличении численности занятых, что подтверждается динамикой реальной оплаты труда (Рисунок 4.1).

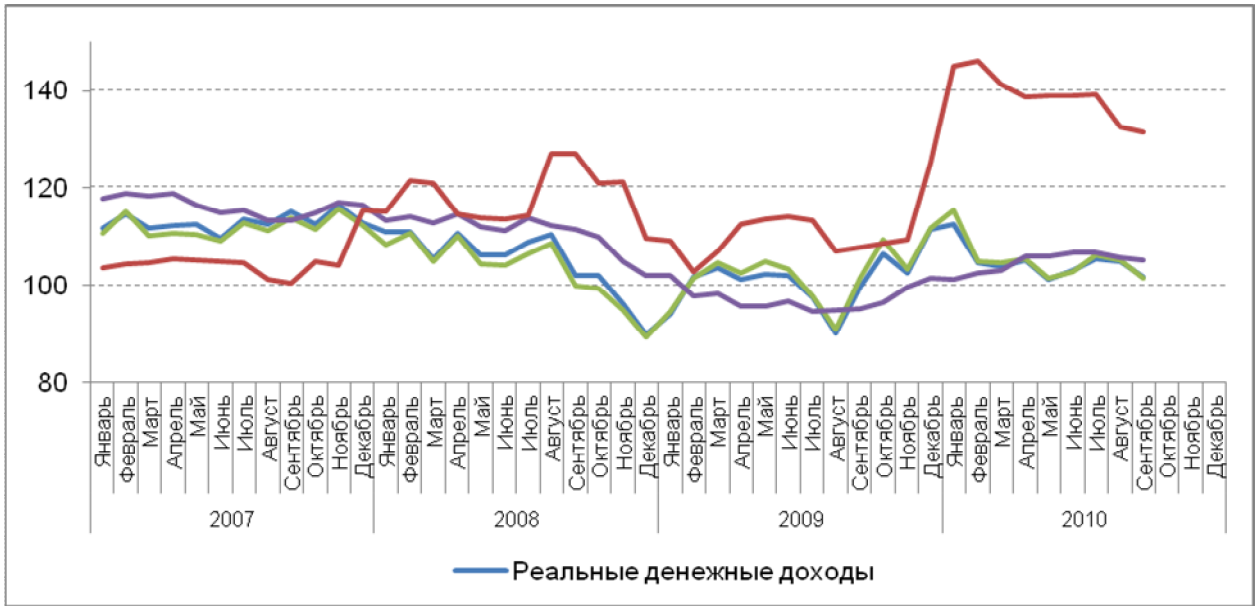
Необходимо отметить, что повышенная гибкость заработной платы при весьма устойчивом уровне занятости способствовало развитию нестандартных форм оплаты труда, выводящих ее за пределы статистического наблюдения. Проводимые Росстатом исследования по количественному измерению *скрытой заработной платы* позволили получить оценки масштабов данного явления. Согласно этим данным, в среднем около 40% фонда оплаты труда скрыто от статистического наблюдения. Но не вся скрытая от наблюдения заработная плата классифицируется как теневые доходы, поскольку в данном случае из наблюдения исключены все заработки работников, занятых на малых и средних предприятиях. Если принимать во внимание масштабы официальной занятости на предприятиях и в учреждениях данного типа и уровень официальной оплаты труда на них, то наши экспертные оценки показывают, что примерно половина нерегистрируемого фонда оплаты труда складывается в рамках непрозрачных трудовых отношений. При этом в процессы получения скрытых от наблюдения доходов в максимальной степени вовлечены 10% самых бедных и 10% самых богатых. Отметим, что специфика неформальных трудовых доходов заключается в том, что, с одной стороны, они в большей степени подвержены рискам сокращения в условиях кризиса, с другой стороны, они быстрее восстанавливаются и расширяются в кризисных ситуациях.

Динамика *реального размера назначенных пенсий*, представленная на Рисунке 4.1 наглядно свидетельствует о двух шоках, которые пережила пенсионная система за прошедшие 20 лет (1992 и 1998 гг.). После каждого из этих событий система начинала восстанавливать доходы пенсионеров, однако в полной мере преодолеть их последствия не удалось до сих пор. Несмотря на резкое падение размера пенсий в 1992 г., большую часть 1990-х гг., вплоть до кризиса 1998 г., пенсии индексировались лучше, чем заработная плата. В результате, материальное положение пенсионеров было относительно лучше, чем у других социальных групп. Ситуация изменилась после кризиса 1998 г. Начиная с этого момента, рост заработной платы начал обгонять рост пенсий. Особенно драматичным это отставание стало после начала пенсионной реформы 2002 г. Соответственно, в период экономического роста 2000-х гг. благосостояние семей, основным источником которых выступают пенсии, стало ухудшаться относительно других групп, и, прежде всего, тех, чьи доходы преимущественно зависят от заработной платы. Эта ситуация завершилась с началом текущего кризиса.

В 2008 г., впервые с 1999 г. реальные доходы населения упали на 11%, однако в 2009 г. это падение было полностью отыграно. Применительно к официальной заработной плате сокращения в реальном выражении не произошло, но наблюдается существенное снижение темпов роста. Наиболее сильно от макроэкономического шока пострадала теневая часть зарплаты: реальная заработная плата с учетом скрытой оплаты труда в 2008 г. «проваливается» ниже уровня 2007 г., который не был восстановлен в 2009 г. По сравнению с докризисным периодом, темпы роста поступлений по НДФЛ к 2010 г. оказались отрицательными: в I полугодии 2010 г. объем поступлений налогов от физических лиц составил в реальном выражении 89,6% от уровня I полугодия 2008 г.[82]. Помимо возможных погрешностей в измерении доходов населения (с переоценкой в

[82] Данные сайта Федерального казначейства: http://www.roskazna.ru/. Приведено к реальным показателям по инфляции номинальной заработной платы из Докладов о социально-экономическом положении Росстата, где есть сводные за первое полугодие.

большую сторону), этот свидетельствует о том, что наблюдаемый рост доходов населения на этапе выхода из кризиса был во многом обусловлен ростом пенсий в 2008 и 2009 гг., значительно опережающим рост зарплаты.



Источник: данные Росстата (статистический сборник «Краткосрочные экономические показатели РФ»)

Рисунок 4.2 – Динамика денежных доходов, заработной платы и пенсии в реальном выражении в 2007-2010 гг., в % к соответствующему месяцу предыдущего года

Помесячные данные позволяют проанализировать динамику доходов и их компонентов в период текущего кризиса более детально (Рисунок 4.2):

(1) до конца 2007 г. зарплата все еще росла быстрее доходов и быстрее пенсий, с начала 2008 г. рост пенсий опережает рост остальных показателей;

(2) в сентябре 2008 г. начинается снижение темпов роста трех показателей, но пенсия сохраняет лидирующие темпы роста, а доходы начинают падать в ноябре 2008 г. (фиксируется рост ниже 100%);

(3) зарплата продолжает сокращаться на протяжении всего 2009 г., доходы растут с января по июнь, вновь падают в июне и августе, а пенсия продолжает расти;

(4) с октября 2009 г. мы вновь наблюдаем рост заработной платы и рост доходов. Последний, в основном, обеспечен высокими темпами роста пенсий в конце 2009 – начале 2010 г. Однако уже в апреле 2010 г. положительный импульс от увеличения реального содержания пенсий сходит на нет. Темпы роста доходов снижаются с апреля по июнь, вновь увеличиваются в июле и августе, и в сентябре возвращаются в нулевой отметке.

Таким образом, ухудшение ситуации с заработной платой отчасти компенсируется увеличением темпа роста реальных пенсий в 2008 и 2009 г. Следует ожидать, что по итогам 2010 г. эта тенденция сохранится. Такая положительная динамика является результатом активной государственной политики, направленной на увеличение пенсий, включающей введение социальной доплаты к пенсии, увеличение размера минимальной пенсии и их регулярную индексацию. Именно динамика реальной пенсии значимо отличает текущую ситуацию от ситуации 1998 г. (Вставка 4.1).

Вставка 4.1 – Анализ влияния кризиса 1998 г. на денежные доходы и их компоненты

Есть ряд аргументов, подтверждающих неправомерность сравнения текущего кризиса и кризиса 1998 г., и самый главный сводится к тому, что кризис 1998 г. завершал длительный период спада российской экономики, который на финальном этапе пересекся с мировым финансовым кризисом, обусловленным закономерностями подъема развивающихся стран преимущественно азиатского

региона. Далее последовал этап быстрого восстановления и экономического роста. В 2008-2009 гг., напротив, мы имеем дело только с началом более масштабного мирового экономического, структурного и финансового кризиса, глубина которого пока не понятна. Однако обращение к прошлому кризису обусловлено только одним мотивом – оценить пределы падения доходов, т.к. в 1998 г., используя метод одномоментной девальвации рубля, экономику жестко привели к балансу внутреннего и внешнего спроса и предложения.

Итак, августовский кризис 1998 г. больше всего снизил реальный уровень пенсий (см. **Таблицу** внизу). Пенсия продолжала снижаться и в 1999 г., в то время как в условиях текущего кризиса она растет. В контексте сравнения с кризисом 1998 г. следует отметить, что наблюдаемое сейчас повышение пенсий в условиях масштабного дефицита пенсионного фонда существенно ограничивает развитие других социальных антикризисных программ. В 1998 г. официальная заработная плата сократилась на 51%, заработная плата с учетом скрытой – на 53%, доходы населения упали на 39%. Нынешний кризис обвалил доходы на 11%, в основном за счет сокращения теневой отплаты труда. Официальная оплата труда потеряла в темпах роста.

В первый год после кризиса 1998 г. за счет импортозамещения быстрее всего восстанавливалась скрытая от наблюдения заработная плата, что способствовало быстрому восстановлению малого и среднего бизнеса, и только начиная с 2000 г. пошел процесс общего ускоренного роста. В контексте текущего кризиса важно подчеркнуть, что аналогичного потенциала импортозамещения сейчас нет, как нет и каких-либо других новых окон для развития малого и среднего бизнеса, поэтому нет и очевидных экономических перспектив для развития данного сектора.

Таблица – Падение (рост) реальных доходов, заработной платы, пенсий в период кризиса 1998 г. и на выходе из него, % от уровня предыдущего года, декабрьские данные

Период	Доходы	Заработная плата	Заработная плата с учетом скрытой	Пенсии
Падение доходов в 1998 г.	-39,2	-50,8	-52,9	-67,3
Восстановление доходов в 1999 г.	-0,9	12,4	21,4	-5,5

Примечание: 1. «+» рост; «-» падение 2. Рассчитано на основе данных Рисунка 1

В последние годы советского периода структура доходов населения в основном соответствовала стандартам стран, прошедших этап модернизационного индустриального развития, в которых доходы наемных работников являются главным источником (80%) денежных поступлений семей. Принципиальное отличие заключалось в отсутствии предпринимательских доходов и доходов от собственности, доля которых в общем объеме доходов уже в первые годы становления российской рыночной экономики поднялась до 20% (Таблица 4.1). Доступ населения к данным источникам денежных поступлений стал главным позитивным эффектом рыночных преобразований и обеспечил, несмотря на более чем двукратное падение реальных доходов, лояльность населения к проводимым реформам.

Предпринимательская активность достигала своего максимума в начале рыночных реформ, когда доходы от этого вида деятельности стали составлять 16% от всех доходов населения. Именно эти источники доходов способствовали тому, что в первые годы периодов экономического подъема темпы роста доходов опережали рост заработной платы (см. Рисунок 4.1). Если в 1999 г. новые рыночные виды доходов (предпринимательский доход и доходы от собственности) составляли практически пятую часть общего объема доходов, то в 2007 г. их доля упала до 19%. На этапе экономического роста 2000х наметилась тенденция сокращения их удельного веса, развивающаяся на фоне повышения значимости доходов от собственности. Это реакция на усиление прямого

вмешательства государства в оперативное управление экономикой. В 2008 г. фиксируется значительное падение доли доходов от собственности в результате экономического кризиса. В результате совокупная доля доходов от собственности и предпринимательской деятельности сокращается до 16,6%.

Заработная плата наемных работников была и остается главным источником средств к существованию населения. Более высокие темпы роста средней заработной платы способствовали увеличению ее доли в структуре доходов: с 62,8% в 2000 г. до 68,6% в 2008 г. Хотя доля заработной платы продолжает до сих пор остается ниже постсоветского уровня, в совокупности трудовые доходы (заработная плата и доходы от предпринимательства) в 2007 г. составили 77,5% всех денежных доходов, что соответствует уровню последних лет советского периода.

Как изменилась структура денежных доходов населения в условиях текущего экономического кризиса? В 2008 г. фиксируется повышение удельного веса заработной платы (до 68,6%). В 2009 г. рост продолжился: в 1ом квартале она 2009 г. доля оплаты труда составляла 69%, в 4ом квартале она выросла до 70,9% (за счет выплаченных бонусов). На протяжении 2008-2009 гг. доля доходов от предпринимательской деятельности существенно не менялась, зато непрерывно падала доля доходов от собственности (особенно сильное снижение было зафиксировано в 1ом квартале 2009 г.) и росла доля социальных трансфертов. В начале 2010 г. доля заработной платы упала до 66%, а доля социальных выплат выросла до 18%. К 3му кварталу доля социальных трансфертов выросла до 19,1%, а доля зарплаты упала до 64,5%. Доля доходов от собственности растет, но все еще остается низкой – это прямое проявление негативного влияния кризиса. В целом, за период с 3го квартала 2008 г. по 3ый квартал 2010 г. доля зарплаты упала на 7%, доля доходов от собственности упала на 39%, доля социальных трансфертов выросла на 35%. Падение доходов от собственности – это прямое проявление негативного влияния кризиса, а рост доли социальных трансфертов объясняется неоднократной индексацией пенсий. Таким образом, макроэкономические тенденции нашли свое отражение в динамике структуры доходов населения.

Таблица 4.1 – Динамика структуры денежных доходов населения в 2007 - 2010 гг.

Год	Квартал	Всего денежных доходов	В том числе (в процентах):				
			доходы от предприни мательской деятельности	оплата труда, включая скрытую заработную плату	социальные выплаты	доходы от собствен-ности	другие доходы
1990		100	3,7	76,4	14,7	2,5	2,7
1992		100	8,4	73,6	14,3	1	2,7
1993		100	18,6	61,1	15	3	2,3
1994		100	16	64,5	13,5	4,5	1,5
1995		100	16,4	62,8	13,1	6,5	1,2
1996		100	13,1	66,5	14	5,3	1,1
1997		100	12,5	66,4	14,8	5,7	0,6
1998		100	14,4	64,9	13,4	5,5	1,8
1999		100	12,4	66,5	13,1	7,1	0,9
2000		100	15,4	62,8	13,8	6,8	1,2
2001		100	12,6	64,6	15,2	5,7	1,9
2002		100	11,9	65,8	15,2	5,2	1,9
2003		100	12	63,9	14,1	7,8	2,2
2004		100	11,7	65	12,8	8,3	2,2
2005		100	11,4	63,6	12,7	10,3	2
2006		100	11,1	65	12	10	1,9

2007		100	10	67,5	11,6	8,9	2
2008	I квартал	100	10,2	68,4	13,3	6,1	2,0
	II квартал	100	9,6	68,4	12,7	7,4	1,9
	III квартал	100	10,2	69,0	12,4	6,4	2,0
	IV квартал	100	9,9	68,5	13,0	6,6	2,0
	Год	100	10,0	68,6	12,8	6,6	2,0
2009	I квартал	100	10,5	69,0	14,7	3,8	2,0
	II квартал	100	9,2	69,7	14,5	4,6	2,0
	III квартал	100	10,1	68,4	15,1	4,5	1,9
	IV квартал	100	9,0	70,9	13,9	4,2	2,0
	Год	100	9,6	69,6	14,5	4,3	2,0
2010	I квартал	100	9,8	66,0	18,0	4,3	1,9
	II квартал	100	9,0	65,9	18,5	4,6	2,0
	III квартал	100	9,8	64,5	19,1	4,6	2,0
	IV квартал						
	год						

Источник: данные Росстата (сборник «Российский статистический ежегодник», за 2009-2010 г. - сборник «Социально-экономическое положение России»)
*поквартальные данные за 2007 г. не опубликованы

За средними показателями доходов скрывается высокая *дифференциация*. В официальной российской статистике используются три индикатора неравенства:

(1) децильный коэффициент дифференциации[83];

(2) коэффициент концентрации доходов Джини[84];

(3) распределение объема доходов по 20%-ным доходным группам

Данные, представленные в Таблице 4.2, указывают на то, что в период структурного кризиса (1992-1999 гг.) на фоне двукратного падения реальных доходов произошло масшабное увеличение неравенства (значение коэффициента Джини выросло в 1,5 раза, коэффициента фондов – в 3 раза). Отметим, что альтернативные оценки масштабов неравенства в годы реформ, проведенные рядом российских исследователей, значительно превышают официальные показатели. По различным оценкам коэффициент фондов должен быть как минимум в 1,5 раза выше[85]. Настораживает тот факт, что в 1995-1996 гг., согласно официальным оценкам, произошло значительное сокращение неравенства. За эти два года значение коэффициента Джини сократилось на 10%. Достоверно известно, что никаких событий экономического или политического плана, которые позволили бы приостановить рост неравенства, в этот период не произошло. Зато

[83] Соотношение доходов, находящихся на нижней границе десятого и верхней границе первого дециля распределения доходов.
[84] Показывает половину среднего отклонения каждого дохода от всех других доходов в распределении в отношении среднего дохода. Индекс Джини, равный 0,400, означает, что разница между двумя случайно выбранными доходами составляет 80% среднего дохода.
[85] Различия в показателях, прежде всего, связаны с используемой Росстатом методикой оценки неравенства на основе ряда распределения, выровненного по двухпараметрической логнормальной модели, целесообразность использования которой вызывает большие дискуссии в научном сообществе. См.: (1) Шевяков А.Ю., Кирута А.Я. Измерение экономического неравенства – М.: Лето, 2002. – 320 стр. (2) Доходы и занятость населения. //Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2002 г. /Под общей ред. проф. С.Н. Бобылева. – М.: ИнтерДиалект. – 2003. – с.43. (3) Дифференциация экономического благосостояния и возможные пути ее снижения (итоговый доклад) // Программа фундаментальных исследований Отделения общественных наук РАН «Россия в глобализирующемся мире». – М.: ИСЭПН РАН. – 2003.

произошло другое значимое событие: была изменена методология расчета индексов неравенства[86].

На протяжении 1997-2007 гг. все индексы неравенства демонстрировали плавный восходящий тренд, никак не реагируя на кризис 1998 г., сопровождающийся падением средних доходов. Конъюнктурный экономический рост 1999-2007 гг., не подкрепленный адекватным ростом производительности труда, не позволил снизить неравенство за счет перераспределения ресурсов, особенно когда мандат по перераспределению высок (масштабный бюджетный сектор, государственное пенсионное обеспечение и всеобъемлющая система социальной защиты). Маневрируя между ростом инфляции и мерами по увеличению доходов и снижению неравенства посредством государственного перераспределения, правительство стремилось последовательно осуществлять следующие меры: (1) ускоренный рост заработной платы в бюджетном секторе; (2) резкое повышение минимальной заработной платы; (3) повышение пенсий; и (4) увеличение расходов на поддержку социально уязвимых групп населения. Однако эти перераспределительные меры не оказали позитивного влияния на неравенство.

Для того чтобы понять, как на дифференциацию доходов повлиял текущий кризис, обратимся к поквартальной динамике индикаторов неравенства. Эксперты ожидали существенного снижения дифференциации за счет того, что под негативное влияние кризиса в большей степени попали доходы высокообеспеченных, а двукратный рост минимальной оплаты труда и индексация пенсий, наоборот, должны были поддержать доходы бедных слоев населения.

Таблица 4.2 - Динамика индикаторов неравенства в 1991-2001 гг.

		Распределение совокупного объема доходов по 20%-ным группам населения						Коэффициент Джини	Коэффициент фондов, раз
		первая (с наименьшими доходами)	вторая	третья	четвертая	пятая (с наибольшими доходами)	Денежные доходы, всего		
1991		11,9	15,8	18,8	22,8	30,7	100	0,260	4,5
1992		6,0	11,6	17,6	26,5	38,3	100	0,289	8
1993		5,8	11,1	16,7	24,8	41,6	100	0,398	11,2
1994		5,3	10,2	15,2	23,0	46,3	100	0,409	15,1
1995		5,5	10,2	15	22,4	46,9	100	0,381	13,5
1996		6,2	10,7	15,1	21,6	46,4	100	0,375	13,0
1997		5,8	10,5	15,2	22,3	46,2	100	0,39	13,6
1998		6,0	10,5	15	21,5	47,0	100	0,394	13,8
1999		6,1	10,4	14,7	20,9	47,9	100	0,399	13,9
2000		6,0	10,4	14,8	21,2	47,6	100	0,395	13,9
2001		5,7	10,4	15,4	22,8	45,7	100	0,397	13,9
2002		5,7	10,4	15,4	22,7	45,8	100	0,397	14,0
2003		5,5	10,3	15,3	22,7	46,2	100	0,403	14,5
2004		5,4	10,1	15,1	22,7	46,7	100	0,409	15,2
2005		5,4	10,1	15,1	22,7	46,7	100	0,409	15,2
2006		5,3	9,9	14,9	22,6	47,3	100	0,416	16,0
2007	I квартал	5,4	10,1	15,1	22,7	46,7	100	0,408	15,1

[86] Например, согласно новой методологии, с 1995 г. коэффициент фондов оценивается по имитационной модели, игнорирующей региональные различия в стоимости жизни (что завышает реальный уровень неравенства) и региональные различия в неравенстве доходов (что занижает реальный уровень неравенства). Другими словами, в первую децильную группу российской выборки собираются все децильные группы региональных выборок, т.е. 10% самых бедных в Москве, объединяются с 10% самых бедных в Дагестане и пр., при этом считается, что покупательная способность доходов везде одинакова. См.: Т. Великанова, И.Колмаков, Е. Фролова, 1996. Совершенствование методики и моделей распределения населения по среднедушевому доходу, Вопросы статистики, №5.

	I полугодие	5,3	10,1	15,1	22,6	46,9	100	0,411	15,4
	январь-сентябрь	5,3	10	15	22,6	47,1	100	0,413	15,6
	Год	5,1	9,7	14,8	22,5	47,9	100	0,423	16,8
2008	I квартал	5,3	10	15,1	22,6	47	100	0,412	15,6
	I полугодие	5,3	9,9	15	22,6	47,2	100	0,415	15,8
	январь-сентябрь	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4	100	0,416	16,1
	Год	5,1	9,7	14,8	22,5	47,9	100	0,424	16,9
2009	I квартал	5,4	10,1	15,1	22,7	46,7	100	0,408	15,1
	I полугодие	5,3	9,9	15	22,6	47,2	100	0,414	15,8
	январь-сентябрь	5,3	10	15	22,5	47,2	100	0,414	15,8
	Год	5,1	9,8	14,8	22,5	47,8	100	0,422	16,7
2010	I квартал	5,5	10,3	15,3	22,7	46,2	100	0,403	14,5
	I полугодие	5,3	10,1	15,1	22,6	46,9	100	0,411	15,4
	январь-сентябрь	5,3	10	15	22,6	47,1	100	0,414	15,8
	Год								

Источник: Данные Росстата (сборник «Социальное положение и уровень жизни населения», за 2009 г. – «Россия в цифрах», поквартальные данные - сборник «Социально-экономическое положение»)

В 2008 г. было проведено двукратное повышение минимальной заработной платы. По сути, это инициированный государством перераспределительный процесс, который не связан с кризисом и является инструментом реализации политики, определенной еще на этапе экономического роста. Реакция заключалась в том, что по итогам 2008 г. показатели неравенства зафиксировались на уровне 2007 г., хотя поквартальные данные фиксируют более значительное снижение[87]. Более значительная реакция проявилась только в 2009 г. В 1ом квартале 2009 г. фиксируется снижение индексов неравенства по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., далее еще более заметное снижение фиксируется в 1ом квартале 2010 г.

Однако и до и в ходе кризиса, мы видим мощный дифференцирующий эффект 4-го квартала, что связано с выплатой годовых премий и бонусов. 20% беднейших исключены из данного процесса, а 20% наиболее обеспеченных, наоборот, имеют максимальный доступ к данному ресурсу, поэтому показатели годовые показатели неравенства существенно не снижаются. По данным за 3ий квартал 2010 г. коэффициент Джини зафиксировался на отметке 0,414, а коэффициент фондов на отметке 15,8 раз, что соответствует уровню 3го квартала 2009 г. Таким образом, по итогам 2010 г. дальнейшего снижения дифференциации ожидать не приходится. Судя по макроэкономическим показателям, дифференциация доходов в период кризиса все-таки сократилась, хотя и не так значительно, как ожидалось.

С большой долей вероятности одной из причин нечувствительности официальных показателей неравенства к макроэкономическим изменениям может служить несовершенство методики оценки дифференциации, используемой Росстатом. Например, данные выборочных обследований домохозяйств свидетельствуют о том, что показатели неравенства сильнее реагируют на изменение экономической конъюнктуры (Вставка 4.2).

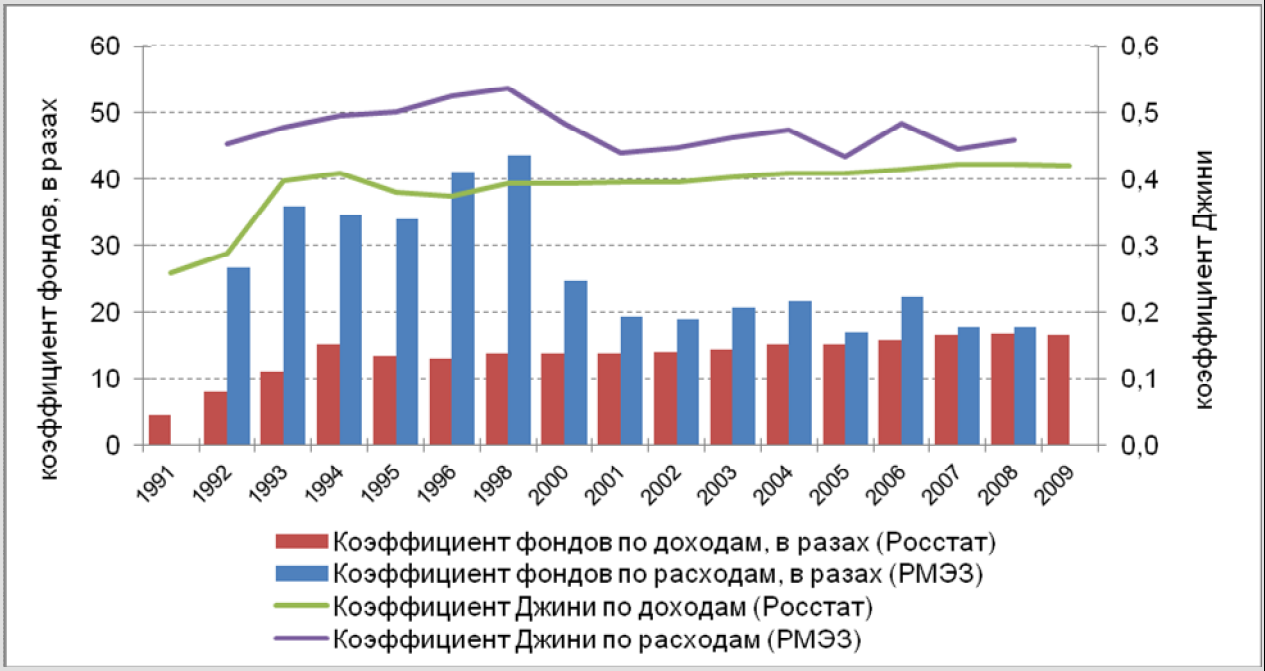
Вставка 4.2 – Альтернативные оценки динамики неравенства

По данным Российского Мониторинга Экономического положения и Здоровья населения (РМЭЗ)[88], представленным на **Рисунке**, в период с 1992 по 1998 г. на фоне структурного экономического кризиса наблюдается рост неравенства, в 2000-2001 гг. неравенство резко снижается, а с 2002 г. показатели стабилизируются на более низком уровне: в 2005 и 2007 г.

[87] Отметим, что учет ведется накопительным итогом с начала года, а данная специфика измерения действует сглаживающим образом на дифференциацию при переходе к более поздним кварталам.

[88] Дополнительная информация об обследовании РМЭЗ может быть найдена на вебсайте: http://www.cpc.unc.edu/rlms/. База данных РМЭЗ представляет Россию в Luxembourg Income Study Database (http://www.lisproject.org).

наблюдается сокращение дифференциации, но затем показатели возвращаются к прежним значениям. Таким образом, экономический рост 2000-2001 гг. компенсировал рост дифференциации в 1992-1998 гг. Коэффициент фондов преодолел уровень 1992 г. уже в 2000 г. Коэффициент Джини опустился ниже значения 1992 г. в 2001 г. В 2000-2008 гг. мы можем наблюдать некоторое сходство в динамике индексов неравенства по данным Росстата и по данным РМЭЗ: вновь появляется восходящий тренд. Однако макростатистика показывает, что неравенство растет плавно, а микроданные фиксируют два больших скачка в показателях – в 2004 и 2006 гг. – и меньший по величине скачок в 2008 г. По итогам 2008 г. значение коэффициента Джини вновь возвращается к уровню 1992 г. При этом значение коэффициента фондов в 2007-2008 гг. ниже соответствующего показателя 1992 г. Это свидетельствует о снижении разрыва в расходах самых бедных и самых богатых.



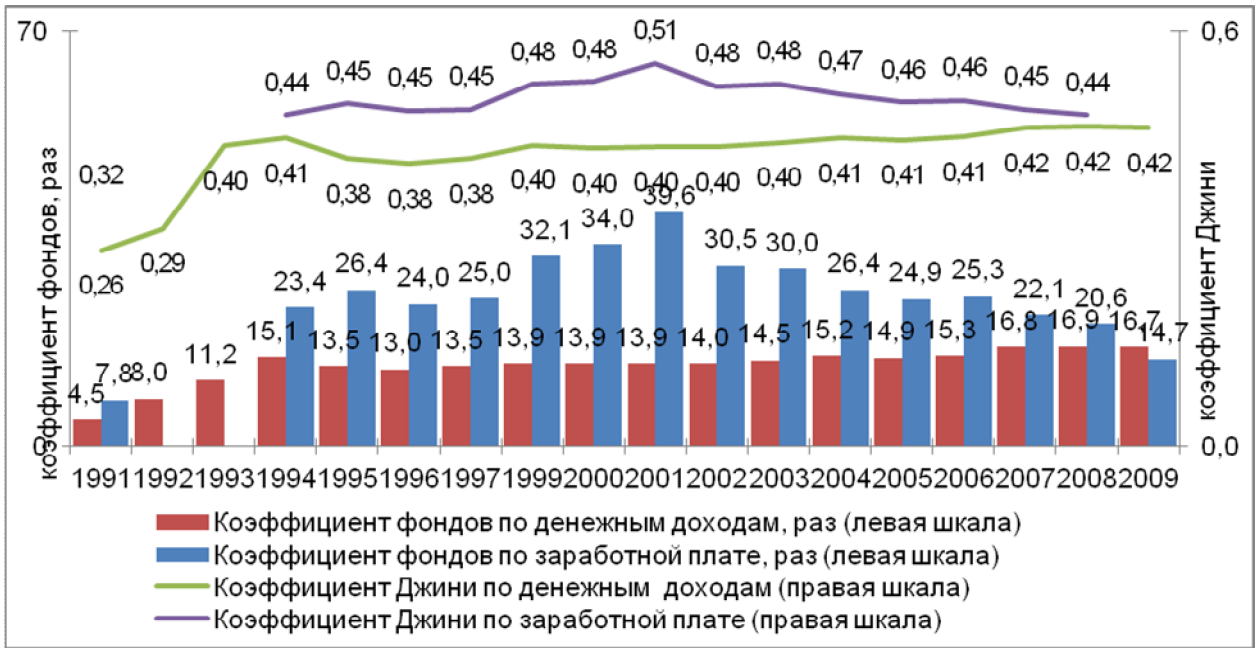
Источник: расчеты авторов на данных РМЭЗ и данные Росстата

Рисунок - Динамика индексов неравенства[89] в 1991-2009 гг. по данным Росстата и РМЭЗ

В основе дифференциации по доходам лежит неравенство в оплате труда, которая является основным источником денежных доходов населения. В настоящее время, неравенство по зарплате, измеренное коэффициентом фондов, превышает дифференциацию денежных доходов в 1,7 раза (Рисунок 4.3). Важно подчеркнуть, что тенденции изменения дифференциации оплаты труда, которая является основным источником доходов российского населения, не совпадают с динамикой доходного неравенства. В период с 1991 по 2001 гг. коэффициент фондов по зарплате увеличился с 7,8 до 39,6 раз, а затем резко снизился в 2002 г. до 30,5 раз, положив начало процессу сокращения неравенства в оплате труда. На момент последнего наблюдения за заработной платой (апрель 2010 г.) дифференциация оплаты труда опустилась до беспрецедентно

[89] Поскольку официальные оценки распределения по доходам базируются на расходах, при работе с данными РМЭЗ мы также использовали показатель *душевых денежных расходов*. Последние включают все виды денежных расходов за месяц, предшествующий интервью, включая расходы на питание (в том числе вне дома), расходы на непродовольственные товары и услуги, трансферты другим домохозяйствам или организациям (займы, финансовая помощь, сбережения). Кроме того, данные о расходах являются более надежным показателем для оценки неравенства на основе данных выборочных обследований населения в переходной экономике: оценки расходов, как правило, выше оценок доходов, и более устойчивы к случайным колебаниям в сравнении с доходами. Показатель расходов домохозяйства был скорректирован с учетом различий в стоимости жизни в разных регионах страны: для этого душевые расходов умножались на коэффициент, равный соотношению стоимости общероссийского и регионального прожиточного минимума в соответствующем году. Показатели за 1997 г. и 1999 г. отсутствуют, так как в эти годы обследование РМЭЗ не проводилось.

низкого уровня (14,4 раз), что значительно ниже соответствующего показателя по доходам.

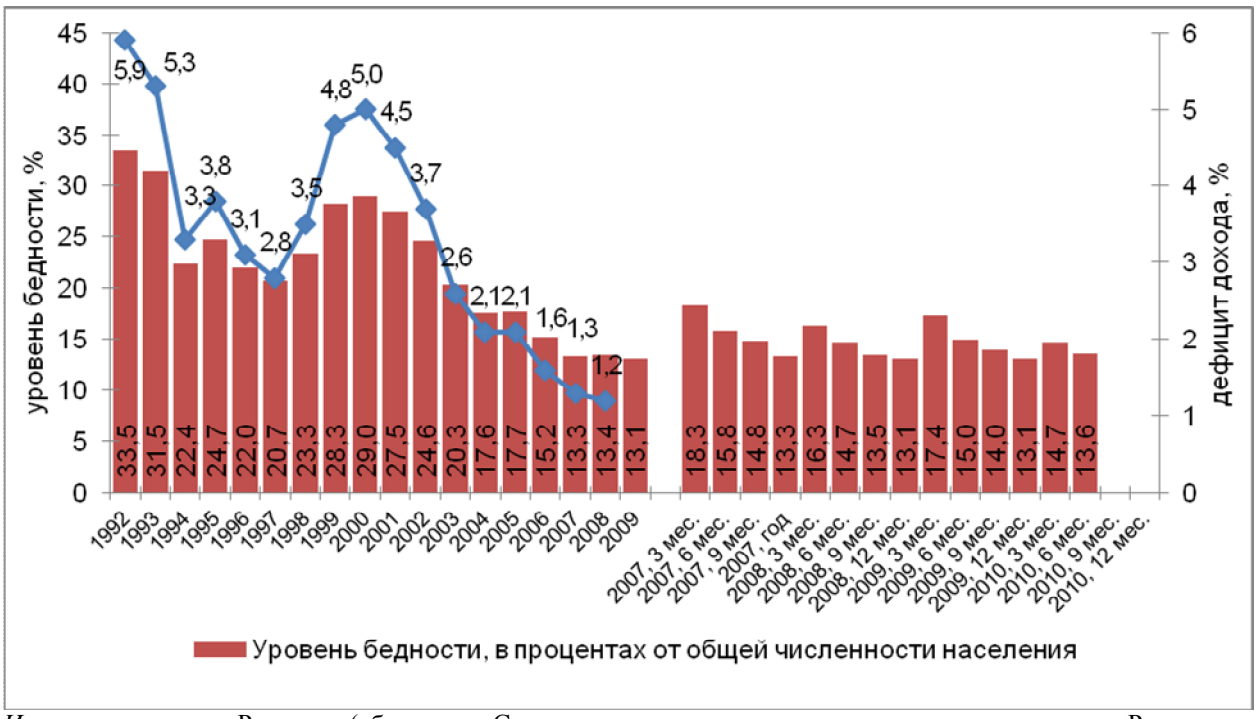


Источник: Данные Росстата (Сборник «Социальное положение и уровень жизни населения России»)

Рисунок 4.3 – Динамика индикаторов неравенства по доходам и заработной плате в 1991-2009 гг.

Подчеркнем, что росту дифференциации доходов способствуют доходы от собственности и предпринимательской деятельности. Однако механизмы формирования данных видов денежных поступлений населения, составляющих порядка 20% от общего объема доходов, не менялись в период экономического роста так существенно, чтобы создать эффект разнонаправленных векторов динамики дифференциации и доходов и заработной платы. Скорее всего, рост неравенства доходов обеспечивает и скрытая от наблюдения заработная плата, которая составляет 40% совокупного фонда заработной платы или четверть всех доходов населения.

Динамика доходов и неравенства предопределяла изменения *уровня бедности* (Рисунок 4.4). В целом за период рыночных преобразований уровень бедности был подвержен значительным колебаниям, а в 1992 г., после либерализации цен, в число бедных попала треть российского населения, дефицит дохода тогда составил 6% общего объема денежных доходов населения. С 2001 г. наблюдается устойчивая тенденция снижения доли бедного населения, и за период между 2000 и 2007 гг. она сократилась в два раза. Текущий кризис привел к росту бедности на 1 п.п. в первом квартале 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., что соответствует увеличению числа бедных на 1,5 млн. чел. По итогам 2009 г. ситуация выровнялась, показатель бедности оказался на 0,3 п.п. ниже прошлогоднего показателя. Располагая данными за 2й квартал 2010 г. и учитывая сезонность показателя доли бедных, можно ожидать, что в 2010 г. будет достигнуто еще более существенное сокращение бедности. Следовательно, пакет мер, предпринятых правительством, оказал положительный эффект на динамику бедности, хотя и не повлиял существенно на общий уровень дифференциации доходов.



Источник: данные Росстата (сборники «Социальное положение и уровень жизни населения России» и «Краткосрочные экономические показатели»).

Рисунок 4.4 – Динамика показателей бедности в 1992-2010 гг.

4.1.2 Расходы и потребление

Динамика денежных доходов населения, их уровня, дифференциации и основных компонент, неразрывно связана со структурой денежных расходов. Понимание сложившейся накануне кризиса *структуры расходов* (Таблица 4.3), которая является довольно инерционной, позволяет определить болевые точки – те статьи расходов, которые будут сокращаться в первую очередь в связи с падением доходов, и направить адресную поддержку наиболее уязвимым домохозяйствам.

В процентном соотношении с размером ВВП до начала рыночных преобразований денежные расходы населения составляли 60,7%. Затем в 1992 г. последовал резкий спад до минимального значения за весь рассматриваемый период (32,3% ВВП). Далее денежные расходы населения вернулись до уровня 57,1% в 1994 г. и продолжили рост вплоть до 1998 г., достигнув в этом году рекордной отметки в 65,1% ВВП. Спад, вызванный финансовым кризисом 1998 г., привел к снижению денежных расходов до 53% от объема ВВП страны в 2000 г., возвращение на докризисную траекторию произошло к 2003 г. (65,3%). Далее на этапе экономического роста денежные расходы населения росли медленнее, чем ВВП, и составляли в 2005-2007 гг. 62-63% ВВП страны. В 2008 г. был зафиксирован спад расходов населения до 60,9% ВВП.

Наряду с описанной в начале главы динамикой уровня денежных доходов населения, структура использования денежных доходов претерпела в течение 1991-2008 гг. ряд трансформаций. 1992 г. был рекордным по превышению денежных доходов населения над расходами, которое составило 13,6% – это был период дефицита. В 1996 г. данный показатель снизился до 1,4%, и после экономического кризиса 1998 г. вырос до 2,8% в 2000 г., затем снова снизился на 1 п.п. На пике экономического роста в 2007 г. денежные доходы населения превысили расходы на 3,8%.

Покупка иностранной валюты была очень существенной частью расходов населения с 1994 по 1997 гг., составляя от 15 до 21% денежных доходов населения. После кризиса 1998 г. доля расходов населения на покупку валюты существенно снизилась, на

валюту в разные годы приходилось от 5,6 до 8,5% доходов. В 2007 г. население на покупку иностранной валюты израсходовало 5,2% денежных доходов.

Обязательные платежи и взносы до рыночных трансформаций составляли 12,2% доходов, и примерно на этот же уровень они вышли в 2007 г. (11,8%). Данный показатель был самым низким в 1995-1998 гг. (около 6%), и за последующие годы экономического подъема вырос почти в два раза – следует отметить, что одним из факторов указанной динамики является развитие потребительского кредитования, так как в число обязательных платежей входят платежи по кредитам.

Сбережения населения претерпели резкий всплеск в 1991 г. до 19,6% денежных доходов, в течение последующих пяти лет они составляли 5-6%, а в 1997-1998 гг. снизились до 2,5% доходов. Затем мы наблюдаем рост доли сбережений до 12,7% в 2003 г. и плавное снижение до 9,6% от объема денежных доходов в 2007 г., сигнализирующее о расширении кредитных предпочтений населения.

Обратимся к изменениям в структуре использования денежных доходов населения в период текущего кризиса. В ноябре и декабре 2008 г. фиксируется рост доли обязательных платежей и взносов до 14% (в их число входят платежи по потребительским кредитам) и начинается массовый отток вкладов и сбережений и перевод их в валюту, который достигает пика в январе 2009 г. (22,4%). В результате объемы денежных доходов населения демонстрируют резкий скачок вниз в январе 2009 г. – расходы превышают доходы на 22%. Впервые падение доходов было зафиксировано уже в январе 2008 г., но оно не было таким значительным (-11,3% против –10,1% в январе 2007 г.). Весной 2009 г. ситуация становится более стабильной и похожей на докризисную. В целом по итогам 2009 г. (декабрь к декабрю 2008 г.) мы наблюдаем сокращение доли денежных доходов, использованных на покупку товаров с 65,7 до 58,7%, и повышение доли сбережений (до 20,4%). Ситуация в 2010 г. (судя по данным за январь-сентябрь 2010 г.), развивается по иному сценарию: хотя доля расходов на покупку товаров и услуг снижается (73,7% в сентябре против 84% в январе), снижается и доля сбережений и растет доля расходов на покупку иностранной валюты. В целом наблюдается превышение доходов над расходами, что характерно для докризисного периода.

Таблица 4.3 - Динамика структуры использования денежных доходов населения в 1990-2010 гг., в процентах

Год	*месяц*	Всего расходов	Из них использовано на:				Прирост (+), уменьшение (-) денег на руках
			покупку товаров и оплату услуг	оплату обязательных платежей и взносов	сбережения	покупку валюты	
1990		100	75,3	12,2	7,5	0,0	5,0
1991		100	62,3	8,3	19,6	0,0	9,8
1992		100	72,9	8,2	4,8	0,5	13,6
1993		100	68,9	7,6	6,2	8,0	9,3
1994		100	64,5	6,8	6,5	17,7	4,5
1995		100	70,5	5,6	5,5	14,8	3,6
1996		100	69,3	5,8	4,9	18,6	1,4
1997		100	68,7	6,3	2,4	21,0	1,6
1998		100	77,7	6,1	2,5	12,0	1,7
1999		100	78,5	6,6	5,3	7,8	1,8
2000		100	75,5	7,8	7,5	6,4	2,8
2001		100	74,6	8,9	8,9	5,6	2,0
2002		100	73,2	8,6	10,9	5,6	1,7
2003		100	69,0	8,3	12,7	7,3	2,7

Год	*месяц*	Всего расходов	Из них использовано на:				Прирост (+), уменьшение (-) денег на руках
			покупку товаров и оплату услуг	оплату обязательных платежей и взносов	сбережения	покупку валюты	
2004		100	69,9	9,1	10,9	8,3	1,8
2005		100	69,5	10,1	10,4	8,5	1,5
2006		100	69,0	10,5	10,3	6,8	3,4
	Январь	100	84,6	11,3	8,4	5,8	-10,1
	Февраль	100	68,8	11,4	14	4,8	1
	Март	100	69,9	12,9	8,1	5,2	3,9
	Апрель	100	68,7	11,7	10,4	5,2	4
	Май	100	70,4	12,4	7,7	5,1	4,4
	Июнь	100	68,8	11,4	9	5,5	5,3
2007	Июль	100	70,3	11,5	8,4	5,4	4,4
	Август	100	72	11,5	7,2	5,1	4,2
	Сентябрь	100	71,4	11,7	8,7	5	3,2
	Октябрь	100	73,4	12,1	7,1	5,6	1,8
	Ноябрь	100	68,9	11,5	9,9	5,2	4,5
	Декабрь	100	58,9	11,2	14,4	4,8	10,7
	год	100	69,6	11,8	9,6	5,2	3,8
	Январь	100	84,8	13,3	5,8	7,4	-11,3
	Февраль	100	71,8	12	9	7,8	-0,6
	Март	100	74,4	12,9	7,9	5,6	-0,8
	Апрель	100	69,7	12,3	9,1	4,9	4
	Май	100	73,7	12,7	6,9	4,5	2,2
	Июнь	100	71,7	12,4	8,5	4,6	2,8
2008	Июль	100	73	12,8	5,8	5	3,4
	Август	100	73,2	12,3	6,9	5,1	2,5
	Сентябрь	100	74,2	12,9	4,7	6,6	1,6
	Октябрь	100	75,4	15	-5,3	12,8	2,1
	Ноябрь	100	76	13	6	12,1	-7,1
	Декабрь	100	65,7	14	5,9	14,6	-0,2
	год	100	74,1	12,3	5,3	7,9	0,4
	Январь	100	94,5	12,5	-7,4	22,4	-22
	Февраль	100	69,2	10,3	13,9	7,4	-0,8
	Март	100	70,3	11,3	15,1	4,4	-1,1
	Апрель	100	65,8	10,1	16,7	3,5	3,9
	Май	100	68,2	10	17,1	3,1	1,6
	Июнь	100	66,3	10,9	17,3	3,8	1,7
2009	Июль	100	68,7	11,6	12,6	6	1,1
	Август	100	72,8	10,6	11,4	6,4	-1,2
	Сентябрь	100	71	10,4	14,4	5,7	-1,5
	Октябрь	100	68,1	10,2	16,3	3,7	1,7
	Ноябрь	100	69,8	10,4	15,7	3,4	0,7
	Декабрь	100	58,7	10,2	20,4	3,4	7,3
	год	100	69,1	10,7	14,5	5,5	0,2
2010	Январь	100	84	9,3	12,4	3,5	-9,2
	Февраль	100	67,2	9,4	18,4	2,9	2,1
	Март	100	70,1	9,9	16,2	3,3	0,5
	Апрель	100	65,1	9,5	16,5	2,9	6
	Май	100	71	9,8	14,7	3,2	1,3

Год	*месяц*	Всего расходов	Из них использовано на:				Прирост (+), уменьшение (-) денег на руках
			покупку товаров и оплату услуг	оплату обязательных платежей и взносов	сбережения	покупку валюты	
	Июнь	100	68	10,7	14,9	3,6	2,8
	Июль	100	69,3	10,8	13,5	4	2,4
	Август	100	74,3	10,4	11,1	4,1	0,1
	Сентябрь	100	73,7	10,5	10,5	4,6	0,7
	Октябрь						
	Ноябрь						
	Декабрь						

Источник: данные Росстат (сборник «Социальное положение и уровень жизни населения России», «Краткосрочные экономические показатели РФ»)

* Сбережения включают прирост (уменьшение) вкладов, приобретение ценных бумаг, изменение средств на счетах индивидуальных предпринимателей, задолженности по кредитам, приобретение недвижимости

Рассмотрим динамику *расходов домохозяйств на конечное потребление* (сюда не включаются сбережения, но расходы объединяют как денежные, так и неденежные траты) на основе данных выборочных обследований населения ОБДХ (Таблица 4.4). Важным индикатором благосостояния является доля расходов на питание в совокупных расходах домохозяйств. Даже до кризиса 1998 г. этот показатель достигал половины расходов (51,6%), что свидетельствует о низких стандартах уровня жизни и неразвитости потребительского рынка в стране. После кризиса доля расходов на питание поднялась до 58% и оставалась на этом уровне до 2000 г. В период экономического роста 2000-2007 гг. стоимость питания в относительном выражении неуклонно снижалась (всего за период с 53,2% до 33,9%), что является косвенным доказательством повышения доходной обеспеченности населения и потребительских стандартов[90]. Текущий экономический кризис прервал положительную тенденцию: в 2008 и 2009 гг. доля расходов на питание вновь стала расти (по итогам 2009 г. она составила 36,2%). Стоит отметить, что доля натурального потребления продуктов питания неуклонно снижалась на протяжении всего рассматриваемого периода: население все менее склонно обращаться к натуральному хозяйству как к источнику продовольствия.

Сокращение расходов на питание, как правило, сопровождается ростом расходов на непродовольственные товары и наоборот. Так, после кризиса 1998 г. произошел обвал расходов на непродовольственные товары (их доля упала с 31,5% до 26%). Восстановление началось в 2000 г.: к 2997 г. доля расходов на непродовольственные товары выросла до 40%. В связи с текущим кризисом мы вновь наблюдаем снижение показателя до 36,6% в 2009 г. Среди других тенденций – довольно заметный рост расходов на оплату услуг (с 12,9% в 1997 г. до четверти общего объема расходов в 2007-2009 гг.), обусловленный в первую очередь ростом тарифов на жилищно-коммунальные услуги. Этот показатель продолжал расти и в период текущего кризиса.

[90] Это существенное снижение, однако Россия по структуре потребления домохозяйств все еще далека от развитых стран Европы, где доля расходов на питание составляет не более 20%.

Таблица 4.4 - Динамика структуры расходов на конечное потребление в среднем на члена домохозяйства в 1997-2009 гг., по данным ОБДХ

	Расходы на конечное потребление, всего	в том числе расходы на:					
		Питание	в том числе стоимость натуральных поступлений продуктов питания	непродовольственные товары	алкогольные напитки	оплату услуг	стоимость услуг, оказаных работода-телем бесплатно или по льготным ценам
1997	100	51,6	12,2	31,5	2,4	12,9	1,6
1998	100	57,9	11,8	26,2	2,3	12,0	1,6
1999	100	57,8	10,8	27,0	2,2	11,4	1,7
2000	100	53,2	9,6	30,4	2,2	12,2	2,0
2001	100	52,7	9,4	31,1	2,2	13,4	0,6
2002	100	48,3	8,4	33,1	2,0	16,0	0,6
2003	100	44,7	7,5	34,4	2,0	18,2	0,6
2004	100	42,9	6,3	34,8	2,0	19,9	0,5
2005	100	39,3	5,7	36,5	1,8	22,2	0,2
2006	100	37,1	5,1	36,9	1,8	24,0	0,2
2007	100	33,9	4,4	40,0	1,7	24,3	0,2
2008	100	34,4	4,1	39,3	1,6	24,5	0,2
2009	100	36,2	4,1	36,3	1,6	25,7	0,2

Источник: рассчитано по данным Росстата (сборник «Социальное положение и уровень жизни населения РФ», 2009 г. – «Доходы, расходы и потребление домохозяйств»)

Характеристикой благосостояния домохозяйств в долгосрочном периоде является обеспеченность предметами длительного пользования (ТДП) (Таблица 4.5). Можно выделить две категории этих товаров: предметы первой необходимости (телевизор, холодильник и стиральная машина) и дорогостоящие предметы (компьютер, автомобиль). В 2009 г. обеспеченность домохозяйств предметами из минимального набора превышала 100%, то есть рынок достиг своего потолка, тогда как компьютер присутствовал всего в у 54%, а автомобиль – у 47% домохозяйств. Поэтому особенно показательной является динамики обеспеченности товарами второй группы. На протяжении 2000х гг. население наращивало обеспеченность товарами этой категории: первые компьютеры появились в 2000 г., поэтому особенно заметный прирост числа компьютеров пришелся на 2004 г. Покупки автомобилей достигли пикового характера в 1998 г., когда вследствие девальвации рубля цены на них упали (рост 139%). В 2008-2009 гг. мы наблюдаем снижение темпов роста обеспеченности данными товарами, но прежде всего, за счет того, что пик покупок пришелся на предкризисный 2007 г.

Таблица 4.5 – Динамика обеспеченности домохозяйств предметами длительного пользования ***(по данным ОБДХ, на конец года, на 100 домохозяйств, штук)***

	Телевизоры		Холодильники, морозильники		Стиральные машины		Персональные компьютеры		Легковые автомобили	
	штук на 100 д-в	в % к предыду щему году	штук на 100 д-в	в % к предыду щему году	штук на 100 д-в	в % к предыду щему году	штук на 100 д-в	в % к предыду щему году	штук на 100 д-в	в % к предыдущ ему году
1991	113	100	104	100	91	100			14	100

1994	137	121	114	110	102	112			17	121
1995	134	98	116	102	100	98			18	106
1996	125	93	112	97	99	99			18	100
1997	125	100	112	100	99	100			18	100
1998	124	99	113	101	97	98			25	139
1999	124	100	113	100	97	100			28	112
2000	124	100	113	100	98	101	6	100	27	96
2001	126	102	113	100	93	95	7	117	27	100
2002	129	102	114	101	93	100	10	143	30	111
2003	133	103	114	100	93	100	13	130	31	103
2004	135	102	114	100	94	101	20	154	33	106
2005	138	102	117	103	97	103	26	130	33	100
2006	144	104	118	101	99	102	33	127	35	106
2007	149	103	119	101	100	101	42	127	40	114
2008	149	100	121	102	100	100	47	112	44	110
2009	156	105	123	102	101	101	54	115	47	107

Источник: данные Росстат (сборник «Россия в цифрах», за 2009 г. – «Доходы, расходы и потребление в 2009 г.»)

Наконец, общую динамику потребления характеризуют данные об *обороте розничной торговли и объеме платных услуг населению* (Таблица 4.6). Реакцией на экономические кризисы является снижение этих показателей в реальном выражении, что мы можем наблюдать на протяжении 1990х гг. Объем платных услуг населению начал расти в 1999 г., а оборот розничной торговли – в 2000 г. Точкой максимального снижения потребления населением платных услуг стал 1995 г., кризис 1998 г. приостановил рост этого сектора, но не привел к снижению объемов, во-первых, потому что было достигнуто дно, во-вторых, за счет роста тарифов на ЖКХ. Розничная торговля, напротив, четко реагировала на ухудшение экономической ситуации и несла серьезные потери в 1991, 1995 и 1998-1999 гг. Для кризисных периодов характерно увеличение доли продовольственных товаров в общем обороте. Например, в период кризиса 1998 г. этот показатель вырос до 48%.

По всем перечисленным признакам ситуация 2009 г. похожа на 1998 г. В 2008 г. все еще фиксируется рост оборота розничной торговли по сравнению с предыдущим годом (113%), в 2009 г. мы наблюдаем снижение на 5% (напомним, что в 1998 г. товарооборот упал на 3%, а в 1999 г. – на 6%). В 2008 г. вновь начинает расти доля продовольственных товаров в структуре оборота розничной торговли, в 2009 г. этот показатель (48,6%) уже превышает уровень, характерный для кризиса 1998 г. В 2009 г. впервые после кризиса 1998 г. наблюдается снижение объема платных услуг (на 4%).

Таблица 4.6 – Динамика оборота розничной торговли и платных услуг населению в 1990-2009 гг.

	Оборот розничной торговли, млн. руб.(до 1998г. млрд.руб)	Оборот розничной торговли в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	Структура оборота розничной торговли			Объем платных услуг населению, млн. руб.(до 1998г. млрд.руб)	Объем платных услуг населению в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году
			оборот розничной торговли, в том числе	продовольственных товаров	непродовольственных товаров		
1990	253	100	100	42,9	57,1	44	100
1991	474	95,0	100	42,2	57,8	63	83,0
1992	5085	100,3	100	45,7	54,3	515	82,0
1993	53869	102,0	100	43,2	56,8	6166	70,0
1994	195694	100,2	100	44,5	55,5	34107	62,0
1995	512026	94,0	100	46,5	53,5	113043	82,0

1996	728929	100,3	100	44,9	55,1	200985	95,0
1997	852857	105,0	100	45,9	54,1	276288	106,0
1998	1041191	97,0	100	47,0	53,0	318478	99,0
1999	1788757	94,0	100	48,1	51,9	443654	107,0
2000	2352274	109,0	100	46,5	53,5	602755	104,7
2001	3070014	111,0	100	46,1	53,9	811713	101,6
2002	3765364	109,3	100	46,6	53,4	1088016	103,7
2003	4529633	108,8	100	46,2	53,8	1430669	106,6
2004	5642498	113,3	100	45,7	54,3	1789735	108,4
2005	7041509	112,8	100	45,7	54,3	2271733	106,3
2006	8711920	114,1	100	45,3	54,7	2798901	107,6
2007	10866150	116,1	100	45,0	55,0	3435156	107,9
2008	13919561	113,5	100	45,6	54,4	4083355	104,4
2009	14603000	95,0	100	48,6	51,3	4419995	95,8

Источник: данные Росстата (сборник «Российский статистический ежегодник», за 2009 г. – «Россия в цифрах»)

4.1.3. Индекс финансовых настроений населения России

Индекс финансовых, или потребительских, настроений является надежным инструментом оценки изменений в отношении населения к социально-экономической ситуации в стране и предпочтений населения в сфере финансового и потребительского поведения. В западных экономиках ИПН широко востребован банковской системой для оперативной коррекции системы и дизайна банковских продуктов, адресованных домашним хозяйствам. В российской практике информацию о такого рода индексе можно получить, как минимум, из трех источников:

1)Данные официальной статистики, измеряющие *индекс потребительских ожиданий населения* (поквартальные с IV квартала 1998 г.);
2)Данные Независимого института социальной политики и Аналитического центра Ю.Левады, измеряющие *индекс потребительских настроений* (6 раз в год 1996-2008 гг., 2 раза в год в 2009 г.);
3)Данные Сбербанка и Аналитического центра Ю.Левады, измеряющие *индекс финансовых настроений* (ежемесячно с мая 2009 г.).

В целом, в трех указанных источниках методология и спектр изучаемых вопросов близок, а также близка динамика соответствующих компонент финансовых настроений. Поскольку ряд, публикуемый Росстатом, наиболее полно отражает докризисную и кризисную динамику, далее будем опираться преимущественно на эти данные.

По результатам выборочного обследования Росстата строятся следующие частные индексы[91]:

1.Индекс ожидаемых изменений экономической ситуации в России на краткосрочную перспективу;
2.Индекс произошедших изменений в экономике России;
3.Индекс ожидаемых изменений в личном материальном положении;
4.Индекс произошедших изменений в личном материальном положении;
5.Индекс благоприятности условий для крупных покупок;
6.Индекс благоприятности условий для сбережений.

На основе значений частных индексов рассчитывается обобщающий (композитный) индекс - индекс потребительской уверенности[92]. Рассмотрим сначала его

[91] Частные индексы рассчитываются на основе сведения баланса оценок респондентов (в процентах) по соответствующему вопросу анкеты. Баланс оценок представляет собой разность между суммой долей (в процентах) определенно положительных и ½ скорее положительных ответов и суммой долей (в процентах) определенно отрицательных и ½ скорее отрицательных ответов. Нейтральные ответы не принимаются во внимание.

динамику и динамику его компонент в докризисный период, а затем перейдем к оценке влияния кризиса 2008 г. на изменение финансовых настроений населения.

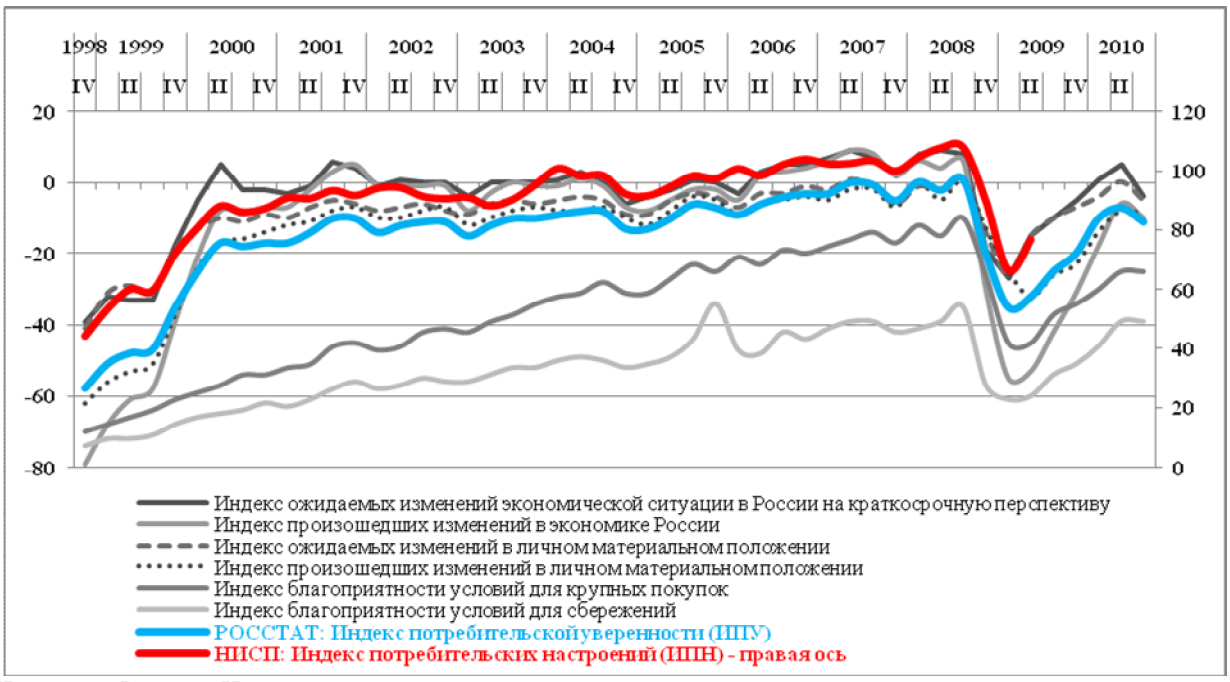
На фоне улучшения макро- и микроэкономических индикаторов за период экономического роста финансовые настроения населения также имели положительную динамику. Данные Росстата показывают, что основной скачок индексов произошедших и ожидаемых изменений в экономике России пришелся на 1999 г., когда страна начала выходить из кризиса 98-ого года, и у населения появилась надежда на позитивные изменения в экономической ситуации в краткосрочной перспективе (Рисунок 4.7). Далее рост данных индексов до 2008 г. происходил менее значительными темпами и составил с 1998 г. 49 и 20 п.п., соответственно. Аналогичная ситуация характерна и для индексов произошедших и ожидаемых изменений личного материального положения домашних хозяйств. При этом важно отметить, что по данным обследования потребительских настроений НИСП, улучшение индекса текущего материального положения происходило преимущественно за счет сокращения доли отрицательных оценок (с 2000 по 2008 гг. с 44% до 20%) и роста доли тех, кто находился в зоне стабильности (их материальное положение не улучшалось и не ухудшалось). Именно поэтому на уровне сектора домохозяйств в массовом сознании восемь лет с 2000 по 2008 гг. воспринимаются не как годы роста, а как период стабилизации благосостояния.

Индексы благоприятности условий для крупных покупок и сбережений также значительно выросли за период 1998-2008 гг., однако для них не характерен скачок в конце 90-х, их реакция на выход из кризиса была более отложенной и постепенной (Рисунок 4.7). Во-первых, даже самый быстрый рост материального положения домохозяйств не может за один-два года обеспечить домохозяйство достаточными ресурсами для откладывания сбережения с учетом того, что доля имеющих сбережения сократилась за период с 1991 по 1999 гг. с 70 до 10%[93]. Во-вторых, в отличие от доходов, характеризующих текущее материальное положение домохозяйств, откладывание сбережений и крупные покупки отражают в большей степени средне- и долгосрочные финансовые стратегии семей, и в данном случае они медленнее реагировали на улучшение макроэкономической конъюнктуры.

В результате позитивных изменений частных индексов интегральные индексы финансовых настроений населения также значительно выросли за период экономического роста 2000-х гг., о чем свидетельствует как обобщенный индекс потребительской уверенности Росстата, так и обобщенный индекс потребительских настроений НИСПа (Рисунок 4.7).

[92] Обобщающий (композитный) индекс - индекс потребительской уверенности - рассчитывается как среднее арифметическое значение пяти частных индексов: произошедших и ожидаемых изменений личного материального положения, произошедших и ожидаемых изменений экономической ситуации в России, благоприятности условий для крупных покупок.

[93] Ибрагимова Д.Х., Николаенко С.А. Индекс потребительских настроении. Независимый институт социальной политики. М.: Поматур. 2005.



Источник: Росстат, Независимый институт социальной политики

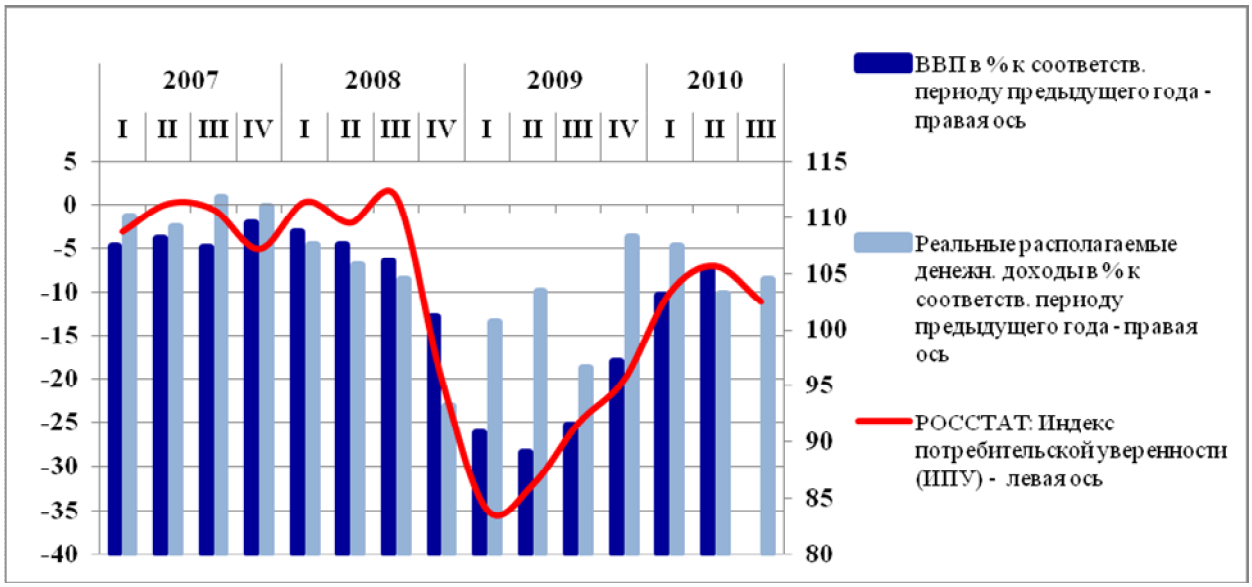
Рисунок 4.7 – Частные и обобщенные индексы потребительских ожиданий, 1998 – 2010 гг., поквартальные данные

Кризис 2008 г. внес значительные изменения в динамику всех компонент финансового настроения населения и привел к тому, что значения частных и обобщенных индексов упали в первой половине 2009 г. ниже соответствующих отметок 2000-2001 гг. (Рисунки 4.7, 4.8). Правда, резкое сокращение по большей части компенсировалось значительным восстановительным ростом начиная с третьего квартала 2009 г. Наиболее значимое падение было характерно для индекса произошедших изменений в экономике: в первом квартале 2009 г. он составил (-55%) по сравнению с 6% до начала кризиса. Падение оценки произошедших изменений в экономике привело к росту пессимизма относительно будущих изменений экономической ситуации в краткосрочной перспективе (- 35 п.п.), но уже в 2010 г. можно видеть значительное улучшение настроений населения относительно данного аспекта.

Несмотря на не столь значимое падение индекса благоприятности условий для сбережений, его значения в 2009 г. достигло крайне низкого уровня (-61%). Конечно, здесь стоит принимать во внимание, что он изначально характеризовался наиболее низкими значениями. Как и все остальные аспекты финансовых настроений, компонента благоприятности крупных покупок демонстрирует наиболее глубокий провал в первом полугодии 2009 г. с дальнейшим ростом в конце 2009 - 2010 г.

Динамика индексов произошедших и ожидаемых изменений личного материального положения в кризисный период в целом схожа с динамикой оценки произошедших и ожидаемых изменений экономической ситуации (Рисунок 4.7). По данным НИСП, на начальном этапе кризиса наибольшие опасения у населения вызывало соотношение динамики изменения доходов и роста цен. Однако, как мы уже можем судить по данным официальной статистики, катастрофического падения в реальных денежных доходах населения в результате кризиса 2008 г. не произошло (Рисунок 4.8). Отчасти это отражает эффекты социальной политики, включающие повышение минимальной заработной платы, реформы оплаты труда в бюджетном секторе на федеральном уровне, предусматривающие повышение заработной платы для большинства федеральных бюджетников. Не стоит забывать и о продолжающейся, несмотря на кризис, политике повышения пенсий темпами, опережающими рост заработной платы.

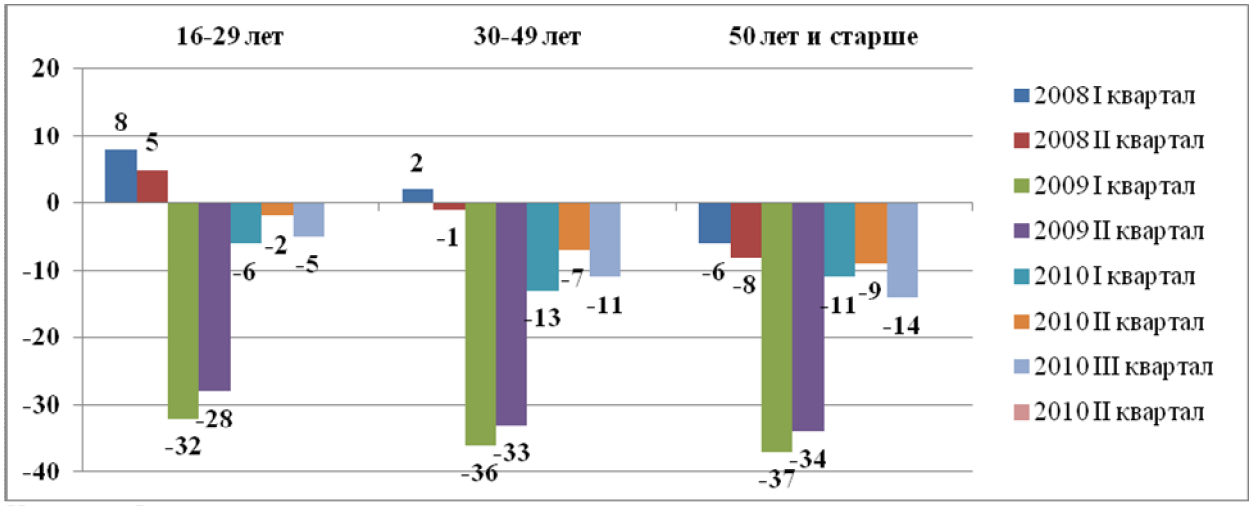
В целом, стоит сказать, что индексы финансовых настроений населения достаточно чувствительны к изменению таких экономических индикаторов, как динамика реальных денежных доходов населения, ВВП, уровня безработицы и т.д. Так, резкое ухудшение экономической ситуации в конце 2008 г. привело к резкому обвалу индекса потребительской уверенности Росстата, которое наиболее ощутимо в первом-втором кварталах 2009 г., одновременно характеризующихся наиболее негативной динамикой ВВП (90,7% и 89,0% к соответствующему периоду предыдущего года) и динамикой реальных денежных доходов (Рисунок 4.8). Однако, насколько недолгим был провал в данных экономических индикаторах, настолько недолгим было и падение в индексе потребительской уверенности.



Источник: Росстат

Рисунок 4.8 – Изменение индекса потребительской уверенности, ВВП и реальных денежных доходов населения, 2007 – 2010 гг., поквартальные данные

Рассмотрение индекса потребительской уверенности по возрастным когортам (Рисунок 4.9) свидетельствует о том, что его повышение в 2010г. наблюдалось во всех возрастных группах населения. Самой уверенной является молодежь, средняя возрастная когорта из наиболее пессимистично настроенной передвинулась в центр шкалы, а старшее поколение заняло традиционную для себя позицию наиболее неуверенной возрастной группы. Следует отметить, что до кризиса в первом полугодии 2008 года ответы этих трех возрастных когорт были распределены следующим образом: среди молодежи было больше положительных ответов (+8%), в средней возрастной когорте пессимистов и оптимистов было примерно поровну (+0,5%), а среди старшей возрастной группы преобладали отрицательные ответы (-7%). Таким образом, наиболее заметное ухудшение уверенности мы наблюдаем в средней возрастной группе населения.



Источник: Росстат

Рисунок 4.9 – Изменение индекса потребительской уверенности в различных возрастных группах, 2008-2010 гг., поквартальные данные

4.2. Динамика показателей благосостояния по данным обследований

В предыдущем разделе рассматривались макро показатели, характеризующие изменения в уровне материальной обеспеченности домохозяйств, в данном разделе мы обратимся к анализу микроданных обследований КПДХ и РИДМИЖ-2007, программа которых предполагает сбор информации о доходах и расходах, потребительских стандартах и субъективных оценках материальной обеспеченности. Таким образом, мы можем оценить не только размеры текущих денежных поступлений, но и накопленных материальных активов. Сначала мы рассмотрим, как кризис повлиял на доходы и благосостояние различных типов домашних хозяйств, затем проанализируем динамику показателей благосостояния в 2007-2010 г.

4.2.1 Показатели благосостояния в 2010 г.

В программе обследования КПДХ собирается достаточно детальная информация по заработной плате работающих членов семьи за последний календарный месяц и другим индивидуальным доходам членов семьи (включая пенсии, стипендии и социальные пособия, алименты), а также об общесемейных видах доходов и пособий. Помимо этого, респондента просят указать сумму совокупного дохода домохозяйства из всех источников в среднем за месяц за последние 12 месяцев. Таким образом, мы можем оценить доход по сумме компонентов (Вставка 4.3) и использовать эту оценку в качестве базового показателя доходной обеспеченности домохозяйства, а в качестве контрольного индикатора можем применить вопрос о совокупном доходе семьи. В тех случаях, когда сумма компонентов дохода респондента и других членов домохозяйства была ниже указанного совокупного дохода в месячном выражении, мы дооценивали указанный респондентом совокупный доход на основе данной информации[94].

Вставка 4.3 - Компоненты доходов

Трудовые доходы
заработная плата на основном месте работы (за посл.месяц)
заработная плата на дополнительном месте работы (за посл.месяц)
Премии по итогам года (в расчете на месяц за посл.12 месяцев)
предпринимательский доход, прибыль (в расчете на месяц за посл.12 месяцев)
Пенсии
Пенсия по старости (за посл.месяц)
Пенсия по инвалидности (за посл.месяц)
Пенсия по случаю потери кормильца (за посл.месяц)
социальная пенсия (за посл.месяц)
Прочие виды пенсий (за посл.месяц)
Социальные трансферты
компенсационные выплаты вместо льгот (за посл.месяц)
стипендии (за посл.месяц)
Пособие по безработице (за посл.месяц)
Пособие по беременности и родам (за посл.месяц)
ежемесячное пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет (за посл.месяц)
ежемесячное пособие на детей до 16(18) лет (за посл.месяц)
Единовременное пособие при рождении ребенка (за посл.месяц)
Пособие на погребение (за посл.месяц)
денежная помощь от предприятия (за посл.месяц)
денежные субсидии на оплату ЖКУ, транспорт, лекарства (за посл.месяц)
Частные трансферты
алименты (за посл.месяц)

[94] 35 пропущенных значений были восстановлены на основе линейной регрессии логарифма душевого дохода, в которой в качестве предикторов использовались место проживания, демографические и социально-экономические характеристики домохозяйств, наличие источников доходов.

денежная помощь от родственников, знакомых (за посл.месяц)
денежная помощь от родственников или денежное наследство (в расчете на месяц за посл.12 месяцев)

Доходы от собственности

доход от сдачи внаем жилья (за посл.месяц)
Доход от сдачи внаем дачи, гаража, транспортных средств (за посл.месяц)
Доход от продажи недвижимости (в расчете на месяц за посл.12 месяцев)
Доход от продажи имущества (в расчете на месяц за посл.12 месяцев)

Доходы от финансового поведения

Доход от потраченных сбережений, продажи драгоценностей, накопленной валюты (за посл.месяц)
Доход от продажи акций, ценных бумаг (за посл.месяц)
страховые возмещения (в расчете на месяц за посл.12 месяцев)
проценты, дивиденды на ценные бумаги, проценты по вкладам (в расчете на месяц за посл.12 месяцев)

Доход от натурального производства

Доход от продажи продукции личного подсобного хозяйства (в расчете на месяц за посл.12 месяцев)

Другие доходы

Другое ежемесячное денежное поступление (за посл. месяц)
Другие денежные поступления (в расчете на месяц за посл.12 месяцев)
Взяли в долг (за посл. месяц)
Возвращенный долг (в расчете на месяц за посл. 12 месяцев)

На основе показателя душевых доходов было построено распределение по 20%-ным группам (Таблица 4.7). Средний уровень доходов по данным РИДМИЖ за 3ий квартал 2010 г. составил 13189 рублей (по данным за 3ый квартал 2010 г. среднедушевые доходы составили 18424 руб.)[95]. Это расхождение ожидаемо, так как занижение уровня доходов респондентами характерно для любых обследований уровня жизни в странах с большим теневым сектором, и в связи с этим оценка доходов рассчитывается Росстатом не на основе прямого учета доходов[96]. Тем не менее, показатели дифференциации доходов, полученные напрямую из обследования (по данным КПДХ коэффициент Джини составляет 0,419, коэффициент фондов – 15,7 раз), практически совпадают с официальными показателями Росстата по данным за январь-сентябрь 2010 г. (индекс Джини составляет 0,414, коэффициент фондов – 15,8 раз), хотя последние также являются результатом моделирования[97].

Таблица 4.7 - Средний размер дохода и распределение общего объема доходов по 20%ным группам

	Средний душевой доход, руб.	SE	Доля группы в общем объеме дохода,%
1 квинтиль (с самыми низкими доходами)	3951,3	53,0	6,0%
2 квинтиль	6965,9	27,9	10,5%

[95] Краткосрочные экономические показатели. – Росстат. Сентябрь 2010 г.

[96] До 1992 г. оценка общего объема денежных доходов строилась на основе прямого учета отдельных видов доходов и практически сплошного учета показателей расходов, сбережений, прироста наличных денег у населения, результатом чего являлся Баланс денежных доходов и расходов населения (БДДР). С 1992 г. методика расчета общего объема денежных доходов изменилась из-за масштабного сокрытия доходов в условиях трансформирующейся экономики, и в дальнейшем строится лишь на основе суммирования всех расходов и сбережений населения с дооценкой части товарооборота и платных услуг.

[97] Оценки неравенства рассчитываются Росстатом на основе ряда распределения, выровненного по двухпараметрической логнормальной модели. Целесообразность использования этой модели вызывает большие дискуссии в научном сообществе.

3 квинтиль	9555,3	33,5	14,5%
4 квинтиль	13374,1	62,9	20,3%
5 квинтиль (с самыми высокими доходами)	32147,7	1945,4	48,7%
В целом по выборке	13188,9	428,2	100,0%
Коэффициент фондов, раз			15,7
Коэффициент Джини			0,419

Источник: КПДХ, N=3083, население в возрасте 24-82 лет

Микроданные позволяют восполнить информационные проблемы, существующие в показателях структуры доходов, публикуемых на основе макроэкономических данных баланса доходов и расходов в целом по населению. Последние неприменимы для анализа экономических или социальных моделей поведения на уровне отдельных индивидов или домохозяйств, поскольку формируются в отрыве от других характеристик населения. Соответственно, их невозможно использовать для анализа результативности экономической и социальной политики, так как соотношение между различными видами доходов на макроуровне отражает в том числе и сдвиги в структуре населения.

Данные обследования КПДХ позволяют понять, какое количество домохозяйств имеет доступ к различным источникам дохода и какова структура доходов у различных типов семей (Таблица 4.8). Согласно этим данным, в среднем по выборке 75,6% домохозяйств получают трудовые доходы (то есть заработную плату или предпринимательский доход), и последние составляют 59,3% в общем объеме доходов домохозяйств[98]. Включенность домохозяйств в рынок труда повышается по мере роста доходной обеспеченности: например, среди домохозяйств пятого квинтиля доходы от занятости получают 91% домохозяйств, а в первом – всего 64,5%.

Второй по распространенности источник доходов – это пенсии, получатели которых присутствуют в 53,5% домохозяйств, и которые в среднем составляют 17,9% от доходов семей. Наибольший вклад пенсии вносят в доходы домохозяйств второй и третьей 20%-ных групп (около 27%).

Получателями каких-либо социальных пособий являются 38,7% домохозяйств, однако из-за низкого размера пособий средний вклад этого источника в доходы домохозяйств составляет всего 3,1%. Отметим, что максимальный процент получателей социальных трансфертов концентрируется не только в первой, но и в третьей 20%-ных группах (42 и 43,1%, соответственно), так как большинство пособий адресованы пенсионерам. Хотя в обмен частными трансфертами включены всего 18,3% домохозяйств, вклад, который они вносят в доходы (2,3%), сопоставим с вкладом государственных трансфертов. Распространенность и вес трансфертов в доходах растет по мере снижения доходной обеспеченности.

В схемы получения доходов от собственности, составляющих в среднем 0,8% в общем объеме доходов населения, включен достаточно ограниченный круг людей (от 1% в первом квинтиле до 4,9% в пятом). Однако значительный процент домохозяйств (7,3%) получает доходы от финансовой деятельности (проценты по вкладам, дивиденды,

[98] Предпринимательский доход рассматривается вместе с зарплатой, поскольку его невозможно выделить отдельно из-за малого числа домохозяйств в выборке КПДХ, имеющих такой источник дохода. Напомним, что по данным Росстата показатель доли доходов от занятости (то есть оплаты труда и предпринимательского дохода) в третьем квартале 2010 г. составил 74,3%. Таким образом, показатель Росстата выше на 15 п.п. (или на 25%) выше аналогичной оценки по данным обследования. Последнее объясняется тем, что в состав официального показателя оплаты труда включается дооценка «скрытой» оплаты труда, которая составляет около 40% фонда оплаты труда. В нашем случае дооцененные доходы попадают в категорию «другие доходы».

страховые возмещения). По этому показателю мы наблюдаем максимальный уровень неравенства между низко и высокообеспеченными группами. В первом квинтиле доходы от финансовой деятельности получают менее 2% домохозяйств, в пятом квинтиле – 15,7%. В самом высокообеспеченном квинтиле – этой второй по значимости источник доходов после заработной платы.

Таблица 4.8 - Структура источников доходов в разрезе 20%-ных групп

	20%ные группы домохозяйств										в целом по выборке	
	1ая (с самыми низкими доходами)		2ая		3я		4ая		5ая (с самыми высокими доходами)			
доходы от занятости	55,0	*64,5*	57,5	*68,8*	57,2	*70,3*	65,4	*83,3*	58,4	*91,0*	59,3	*75,6*
пенсии	23,7	*41,5*	26,5	*55,4*	26,8	*62,3*	20,3	*57,4*	9,5	*51,1*	17,9	*53,5*
другие социальные трансферты	4,3	*42,0*	3,1	*36,8*	3,3	*43,1*	2,3	*37,9*	3,3	*33,7*	3,1	*38,7*
частные трансферты	3,3	*20,8*	2,0	*16,8*	2,4	*17,8*	2,0	*17,4*	2,3	*18,7*	2,3	*18,3*
доходы от собственности	0,2	*0,9*	0,1	*0,9*	0,3	*1,9*	0,6	*1,8*	1,3	*4,9*	0,8	*2,1*
доходы от финансового поведения	0,5	*1,8*	0,8	*2,9*	1,2	*6,5*	2,7	*9,6*	14,3	*15,7*	6,9	*7,3*
доход от ЛПХ	1,9	*14,7*	0,7	*6,4*	0,5	*4,9*	0,4	*3,1*	0,1	*2,7*	0,5	*6,4*
другие доходы	11,2	*14,7*	9,2	*14,7*	8,3	*12,2*	6,2	*15,4*	10,7	*22,2*	9,2	*15,9*
душевые доходы	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	

Примечание: справа курсивом указан % домохозяйств, имеющих доступ к данному источнику доходов
Источник: КПДХ, N=3083, население в возрасте 24-82 лет

Только 6,4% домохозяйств указывают на то, что имеют доход от личного подсобного хозяйства (ЛПХ), и в среднем его вклад в доходы ничтожен (0,5%). Даже в первой 20%ной группе домохозяйств доля доходов от ЛПХ в суммарном доходе не превышает 2%, при том что этим видом деятельности заняты 14,7% домохозяйств. Занятость в ЛПХ перестала быть стратегий адаптации российского населения в кризисные периоды.

В категорию «другие доходы» нами были отнесены переменные источники доходов (потраченные сбережения, возвращенный долг, дооцененные доходы и т.д.). Наиболее активно включены в эти схемы домохозяйства из самого бедного и самого богатого квинтиля. Для последних это является еще одной стратегией финансового поведения, тогда как первые вынуждены восполнять недостаток постоянных доходов за счет привлечения средств извне.

Показатели, характеризующие структуру источников доходов, являются, наряду с оценками доходной обеспеченности, важными индикаторами процесса формирования благосостояния населения. Комбинации различных средств к существованию отражают устойчивость ресурсной обеспеченности домохозяйства, в том числе, в условиях кризиса. В Таблице 4.9 приведена типология домашних хозяйств по основным источникам доходов, построенная с учетом того, какую долю составляет каждый источник в общем бюджете домашнего хозяйства. Расшифровка категорий типологии приведена во Вставке 4.4.

Вставка 4.4 – Основные источники доходов домохозяйств

Все источники доходов домохозяйств поделены на три группы: (1) доходы от занятости (зарплата или предпринимательский доход), (2) пенсии и (3) другие доходы (суммарный доход за вычетом доходов от занятости и пенсий)

Категория	Расшифровка

1) только или в основном зарплата	доходы от занятости являются единственным или основным источником доходов (составляет не менее 70% совокупного дохода), или доходы от занятости и другие доходы являются основными источниками доходов
2) только или в основном пенсия	пенсия является единственным или основным источником доходов (составляет не менее 70% совокупного дохода), или пенсия и другие доходы являются основными источниками дохода
3) только другие доходы	другие доходы являются единственным источником доходов (доходы от занятости и пенсия отсутствуют)
4) в основном другие доходы	другие доходы являются основным источником дохода (доходы от занятости и/или пенсия присутствуют)
5) диверсифицированные источники доходов	ни один из источников не является основным (присутствуют зарплата и пенсия, или зарплата, пенсия и другие доходы)

Каковы основные источники доходов домохозяйств? Для половины (50,6%) *доходы от занятости являются единственным или основным источником доходов*. Домохозяйства этой группы равномерно распределены по квинтилям, их средние душевые доходы практически не отличаются от средних по выборке. Следующая категория объединяет около 20% *домохозяйств, живущих только или в основном за счет пенсии*. Такие домохозяйства концентрируются в трех нижних квинтилях и очень редко попадают в пятый квинтиль. Доходы этой группы в среднем на треть ниже средних по выборке. Бюджет сопоставимой по размеру группы домохозяйств (22%) формируется за счет *диверсифицированных источников, в том числе доходов от занятости, пенсий и других видов доходов*. Уровень средних доходов этой группы не отличается от среднего по выборке. Что касается распределения по доходам, они значительно реже попадают в первый квинтиль, чем домохозяйства, живущие только/в основном за счет доходов занятости, но также реже попадают и в пятый квинтиль, концентрируясь в четвертом.

Самой бедной категорией домохозяйств являются *домохозяйства, не получающие ни доходов от занятости, ни пенсии, и живущие только счет других видов доходов*. Таких домохозяйств всего около 5%, но доходы этой группы на 36% ниже средних по выборке, и половина домохозяйств попадает в квинтиль с самыми низкими доходами. Очевидно, что в данном случае мы имеем дело с группой домохозяйств, потерявших связи с рынком труда и живущих за счет государственных пособий и помощи родственников. Наконец, самую малочисленную группу (3%) составляют *домохозяйства, имеющие доступ к доходам от занятости и/или пенсий, но указавшие другие доходы в виде основного источника*. В данном случае речь идет о доходах от финансовой деятельности и собственности, так как доходы этой группы превышают средние в 2,9 раза, а 60% ее представителей попадает в квинтиль с самыми высокими доходами.

Таблица 4.10 – Основные источники доходов домохозяйств, в разрезе 20%ных групп

основные источники доходов:	20%ные группы домохозяйств					в целом по выборке	Средние душевые доходы	SE
	1ая (с самыми низкими доходами)	2ая	3я	4ая	5ая (с самыми высокими доходами)			
1) только или в основном зарплата	48,3 *19,2*	45,3 *17,8*	44,6 *17,6*	55,2 *21,8*	59,6 *23,5*	50,6 *100,0*	14027,3	654,3

2) только или в основном пенсия	24,0 *24,2*	26,5 *26,5*	29,2 *29,3*	15,9 *15,9*	4,1 *4,1*	19,9 *100,0*	8607,9	182,5
3) только другие доходы	11,8 *49,3*	4,9 *20,3*	2,4 *10,1*	1,8 *7,4*	3,1 *12,8*	4,8 *100,0*	8333,6	713,2
4) в основном другие доходы	1,3 *8,6*	1,5 *9,7*	1,3 *8,6*	2,1 *14,0*	8,9 *59,1*	3,0 *100,0*	37934,9	7934,4
5) диверсифицированные источники доходов	14,7 *13,6*	21,8 *20,1*	22,5 *20,8*	25,0 *23,1*	24,4 *22,5*	21,7 *100,0*	13079,0	381,2
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	13188,9	428,2

Примечание: вверху ячейки указан процент по столбцу, внизу курсивом указан процент по строке
Источник: КПДХ, N=3083, население в возрасте 24-82 лет

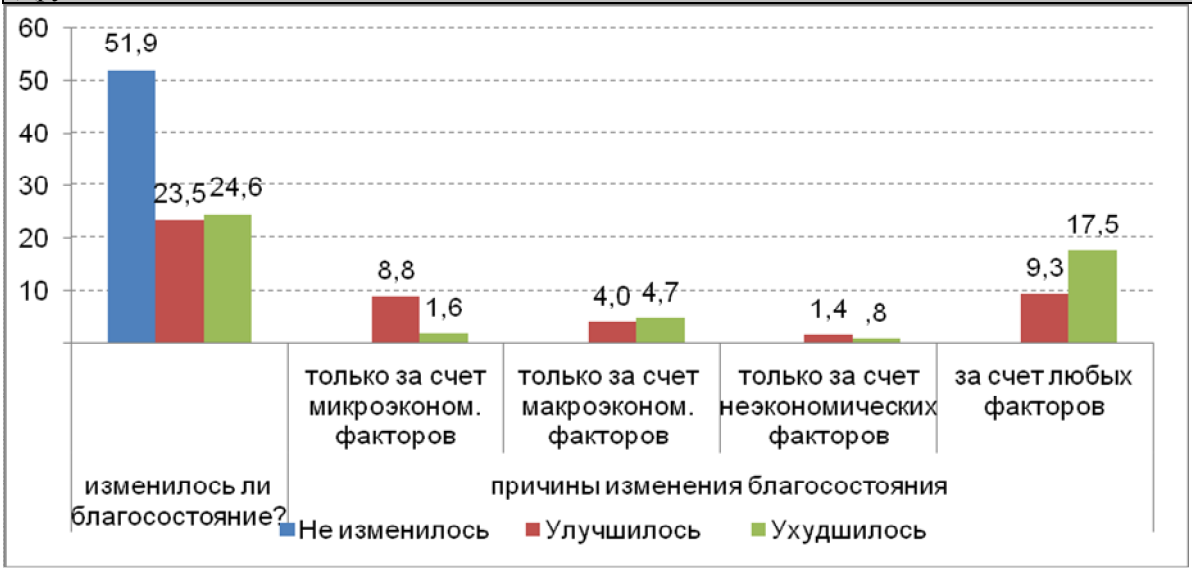
Наряду с оценками уровня доходной обеспеченности, показателями благосостояния могут служить и субъективные оценки респондентов. Отметим, что они имеют свою специфику, поскольку отражает именно субъективное мнение человека, а само позиционирование на шкале «благосостояние» не всегда и не только зависит от материального положения респондента и может не корреспондировать с уровнем его достигнутого благосостояния. Тем не менее, субъективная оценка динамики благосостояния актуальна для планирования социальных программ, поскольку помогает спрогнозировать, какая доля населения будет заинтересована в получении помощи от государства. Субъективные оценки позволяют достаточно точно охарактеризовать социальный «климат» общества в период кризиса.

В обследовании КПДХ респондентам был задан вопрос, характеризующий ресурсную устойчивость домохозяйства в период кризиса. Респондентов спрашивали о том, как изменилось материальное положение их домохозяйства с мая 2008 г. Если положение изменилось в лучшую или худшую стороны, из также просили указать причины изменений. Нами была построена типология, которая классифицирует возможные причины изменения материального положения следующим образом (Вставка 4.5):

Вставка 4.5 – Классификация причин изменения материального положения с мая 2008г.

Улучшение положения
Микроэкономические факторы:
Неработающие стали работать
Вышли на пенсию и продолжали (ют) работать
Поменяли место работы (или получили повышение в должности) и стали зарабатывать больше
Работу (должность) не меняли, но выросла заработная плата
Открыли собственное дело
Нашли дополнительные заработки
Макроэкономические факторы:
Пенсионерам повысили пенсию
Неэкономические факторы:
Помогли (ют) дети, родители или другие родственники
Изменился состав домохозяйства
Исчезли крупные статьи расходов (перестали выплачивать кредит, перестали платить за образование)
Другое
Ухудшение ситуации:
Микроэкономические факторы:
Работающие перестали работать
Кто-то из членов домохозяйства вышел на пенсию и перестал работать
Кто-то из членов домохозяйства поменял место работы и стал зарабатывать меньше
Работу (должность) не меняли, но заработная плата понизилась
Макроэкономические факторы:

Выросли цены на товары и услуги
Неэкономические факторы:
Изменился состав домохозяйства
Появились новые крупные статьи расходов, начали выплачивать кредит, начали платить за образование и т.д.
Другое



Источник: КПДХ, N=2995, население в возрасте 24-82 лет

Рисунок 4.10 – Субъективные оценки изменения благосостояния домохозяйств в результате кризиса

На Рисунке 4.10 представлено распределение ответов на вопрос об изменении материального положения в целом по выборке. Если говорить о населении в целом, то в период последних 1,5 лет ухудшили и улучшили свое материальное положение примерно одинаковые по численности группы людей (24,6 и 23,5% домохозяйств, соответственно). Благосостояние 52% домохозяйств с мая 2008 г. никак не изменилось. С одной стороны, говорить о том, что население массово пострадало от кризиса не приходится. С другой стороны, за годы экономического подъема население привыкло к постоянному росту доходов, поэтому отсутствие изменений у более чем половины населения сложно считать нормой.

Изменение благосостояния чаще всего связано с целым комплексом причин микроэкономического, макроэкономического и неэкономического характера. Однако, если рассматривать отдельные классы причин, можно отметить, что улучшение благосостояния чаще объясняется только микроэкономическими причинами (то есть причинами, связанными с занятостью), а самой распространенной причиной ухудшения материального положения стал макроэкономический фактор (рост цен).

В Таблице 4.11 приведено распределение ответов на вопрос об изменении материального положения семей в разрезе 20%-ных групп распределения по доходам. Оно демонстрирует, что наиболее сильно от кризиса пострадали представители самого бедного квинтиля. В этой группе положение улучшилось только у 11,8% семей, а ухудшилось у более чем трети семей. Во втором квинтиле – самый большой процент семей, которые указали, что их положение не изменилось (58%), однако доля проигравших превышает долю выигравших. Начиная с третьего квинтиля число выигравших значимо превышает число проигравших. Тем не менее, даже в пятом (самом богатом) квинтиле 20,5% домохозяйств указывают на то, что их благосостояние снизилось.

Таблица 4.11 – Субъективные оценки изменения благосостояния домохозяйств в результате кризиса в разрезе 20%-ных групп

20%-ные группы по душевым доходам:	1ая (с самыми низкими доходами)	2ая	3я	4ая	5ая (с самыми высокими доходами)	В целом по выборке
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Положение не изменилось	54,5	57,9	53,5	47,9	46,0	51,9
Положение улучшилось:	11,8	19,8	23,2	28,5	33,5	23,5
только за счет микроэкономических факторов	5,3	7,9	7,3	10,6	12,8	8,8
только за счет макроэкономических факторов	1,5	5,2	5,8	5,0	2,2	4,0
только за счет неэкономических факторов	1,8	,9	1,1	1,3	1,8	1,4
за счет любых факторов	3,2	5,8	9,0	11,6	16,7	9,3
Положение ухудшилось:	33,7	22,3	23,3	23,5	20,5	24,6
только за счет микроэкономических факторов	2,1	,7	1,9	2,2	1,1	1,6
только за счет макроэкономических факторов	6,7	5,3	3,9	4,8	2,9	4,7
только за счет неэкономических факторов	,6	1,3	,8	,5	,7	,8
за счет любых факторов	24,3	15,0	16,8	16,0	15,8	17,5

Источник: КПДХ, N=2995, население в возрасте 24-82 лет

Домохозяйственные модели формирования источников доходов в значительной степени определяют степень уязвимости семьи на разных фазах экономического кризиса. В частности, в силу того, что одни домашние хозяйства связаны с рынком труда через занятость одного или нескольких человек, у других имеется в дополнение к трудовым доходам пенсия, третьи живут на доходы от собственности, - изменение основных макроэкономических характеристик очень по-разному отражается на различных домашних хозяйствах. Для того чтобы выявить основные риски в период кризиса мы сопоставили субъективные оценки влияния кризиса на материальное положение семьи для групп семей с разной структурой источников доходов (Таблица 4.12).

Таблица 4.12 – Субъективные оценки изменения благосостояния домохозяйств в результате кризиса в разрезе групп с разной структурой источников доходов

	основные источники доходов домохозяйства:					все домохозяйства
изменение материального положения домохозяйства с мая 2008 г.:	1) только или в основном зарплата	2) только или в основном пенсия	3) только другие доходы	4) в основном другие доходы	5) диверсифицированные источники доходов	
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
положение не изменилось	50,0	55,9	57,3	45,6	52,6	51,9
положение улучшилось:	24,0	22,4	7,7	24,4	26,2	23,5
только за счет микроэкономических факторов	13,3	0,3	3,8	12,2	6,6	8,8
только за счет макроэкономических факторов	0,1	15,1	0,8	1,1	4,0	4,0
только за счет неэкономических факторов	1,6	1,0	2,3	1,1	0,9	1,4
за счет любых факторов	9,0	6,0	0,8	10,0	14,7	9,3

положение ухудшилось:	25,9	21,7	35,1	30,0	21,1	24,6
только за счет микроэкономических факторов	1,4	1,3	6,1	0,0	1,5	1,6
только за счет макроэкономических факторов	4,4	7,0	6,9	2,2	2,9	4,7
только за счет неэкономических факторов	0,7	1,2	0,0	1,1	0,8	0,8
за счет любых факторов	19,4	12,2	22,1	26,7	15,9	17,5

Источник: КПДХ, N=2995, население в возрасте 24-82 лет

Для группы *домохозяйств, живущих только или в основном за счет доходов от занятости*, основные риски в период кризиса связаны с возможной безработицей и снижением заработной платы. 26% представителей этой группы сообщили об ухудшении материального положения, причины которого в большинстве своем связаны с совместным влиянием факторов экономического и неэкономического характера (снижение зарплаты, потеря работы, рост цен и т.д.). Примерно такое же число представителей группы отметили улучшение материального положения. Большинство (55%) связывают это с микроэкономическими факторами (ростом зарплаты), и около 40% указывают на комплекс причин.

Домохозяйства, живущие в основном/исключительно за счет пенсий, по их собственной оценке пострадали от кризиса в гораздо меньшей степени, чем домохозяйства, живущие за счет доходов от занятости. Всего 21,7% представителей этой категории заявили, что их материальное положение ухудшилось, 22,4% отметили улучшение ситуации. Последнее в подавляющем большинстве случаев связано с макроэкономическим фактором (повышением пенсий). С другой стороны, рост цен (макроэкономический фактор ухудшения ситуации) также чаще указывается в качестве основной причины ухудшения ситуации именно представителями этой группы.

Группа домохозяйств, имеющих доступ к доходам от занятости, пенсий и другим видам доходов, в условиях кризиса демонстрирует максимальный оптимизм по сравнению с любыми другими категориями домохозяйств. Ухудшение материального положения произошло всего у 21% представителей группы, 26% отметили улучшение ситуации, в качестве основных причин улучшения чаще фигурируют комплекс факторов экономического и неэкономического характера.

Самые обеспеченные домохозяйства, основу доходов которых составляют «другие доходы» (то есть скорее всего финансовые активы и доходы от собственности), гораздо чаще говорят о потерях в результате кризиса: 30% домохозяйств этой группы указывают, что их материальное положение снизилось. Это второй по величине показатель среди всех категорий домохозяйств.

Лидерами по доле пострадавших являются самые бедные домохозяйства – те, для кого *«другие доходы» являются единственным источником средств к существованию*. 35,1% представителей группы указывают на снижение материального благосостояния и всего 7,7% сообщили, что их экономическая ситуация улучшилась. Улучшение материального положения для таких семей гораздо чаще, чем для остальных категорий, связано с причинами неэкономического характера (например, трансфертами от родственников, изменением состава семьи или сокращением расходов).

4.2.2. Динамика показателей благосостояния в период 2007-2010 гг.

В данном разделе анализируется динамика показателей благосостояния в период 2 кв. 2007 – 3 кв. 2010 г.[99] Согласно данным обследований, в рассматриваемый период

[99] Методика учета доходов в обследовании РиДМиЖ-2007 отличалась от методики, используемой в обследовании КПДХ. В обследовании 2007 г. отсутствовал блок вопросов об индивидуальных доходах

самый высокий рост доходов произошел у домохозяйств первого (самого бедного) квинтиля. Второе место по росту доходов занимают домохозяйства пятого (самого обеспеченного) квинтиля. Доходы 60% домохозяйств в середине распределения выросли ниже, чем средние доходы по всей выборке. Динамика индексов неравенства отражает процесс перераспределения доходов между квинтильными группами. Значение коэффициента Джини, чувствительного к изменениям на всех участках распределения по доходам, выросло, тогда как значение коэффициента фондов, отражающего соотношение фонда доходов верхнего и нижнего децилей, осталось прежним[100].

На Рисунке 4.11 приведены данные о динамике состава 20%ных групп домохозяйств, выделенных по уровню душевых доходов. Они свидетельствуют о том, что мобильность домохозяйств в центре дохододного распределения (три средних квинтиля) выше, чем на концах (первый и пятый квинтили). В трех средних 20%ных группах только треть домохозяйств, попадавших в одну из этих групп в 2007 г., остались в ней и в 2010 гг. Среди представителей самого высокодоходного (пятого) квинтиля, свои позиции сохранили 50% домохозяйств, а среди представителей самого бедного (первого квинтиля) – 54% домохозяйств. Отметим, что среди представителей второй квинтильной группы оказалось больше домохозяйств, повысивших доходную обеспеченность, а среди представителей четвертой квинтильной группы – больше домохозяйств, понизивших свой доходный статус. В целом, такой уровень мобильности домохозяйств можно назвать высоким.

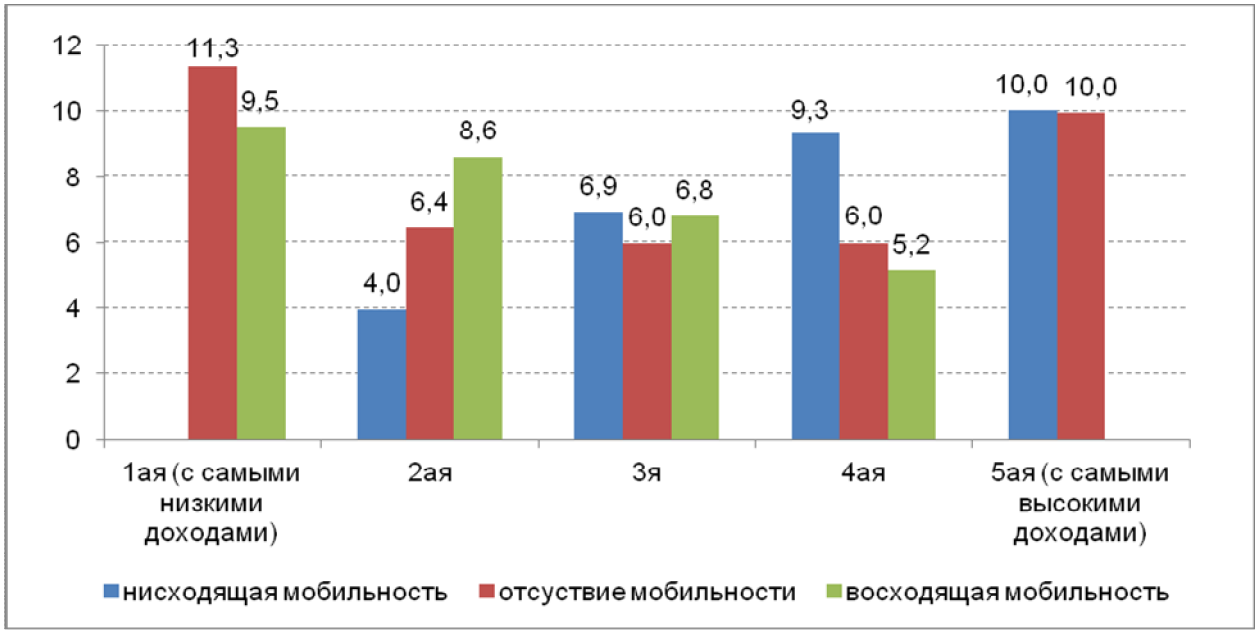
Таблица 4.13 - Динамика распределения доходов и реальных доходов по 20%ным группам

	Доля группы в общем объеме дохода, %		Рост реальных доходов (2 кв.2007 г.=100%)
	2007	2010	2010
1 квинтиль (с самыми низкими доходами)	5,6	6,0	181,3
2 квинтиль	10,9	10,5	164,5
3 квинтиль	16,6	14,5	158,6
4 квинтиль	20,8	20,3	155,4
5 квинтиль (с самыми высокими доходами)	46,2	48,7	175,0
В целом по выборке	100,0	100,0	168,9
Коэффициент фондов, раз	16,1	15,7	
Коэффициент Джини	0,404	0,419	

Источник: КПДХ, N=3083, население в возрасте 24-82 лет; РИДМИЖ-2007, N=9984, население в возрасте 24-82 лет

других членов семьи, помимо респондента и его партнера. Эти виды доходов учитывались только при оценке совокупного дохода домохозяйства, однако суммарные оценки, как правило, менее точны. Таким образом, средние душевые доходы по данным РиДМиЖ-2007 оказались в 2 раза ниже оценок Росстата за 2 кв. 2007 г. Следовательно, имеет смыл рассматривать только относительные показатели роста реальных доходов (в разрезе квинтильных групп).

[100] Изменения значения коэффициента фондов находится в пределах ошибки выборки, поэтому мы считаем, что показатель не менялся.



Источник: панель домохозяйств, участвующих в обследовании РИДМИЖ-2007 и КПДХ, N = 3102

Рисунок 4.12 – Мобильность представителей 20%ных групп домохозяйств в период 2007-2010 гг.

Важным ракурсом рассмотрения результатов обследования является сопоставление альтернативных оценок благосостояния. Доходы домохозяйства являются лишь косвенной и не всегда самой точной характеристикой благосостояния домохозяйства. Благосостояние может быть измерено непосредственно через оценку потребительских характеристик домохозяйства и доступа к ресурсам, необходимым для достижения сложившихся в обществе стандартов потребления. Отклонения от этих общепринятых стандартов обозначаются понятием *лишения* или *депривации* (Вставка 4.6).

Вставка 4.6 – Метод депривaций/лишений

Данный метод стал широко известен благодаря работам британского ученого П. Таусента[101]. Список лишений, касающихся всех областей человеческой жизни, был определен П. Таусентом экспертным путем. Наличие каких-либо лишений из экспертного списка означает, что домохозяйство имеет недостаточный ресурсный потенциал для полноценного участия в жизни общества, к которому оно принадлежит. Критики этого подхода полагали, что собственное мнение эксперта, составляющего список лишений, может вносить элемент субъективизма и искажать действительную картину бедности. Для решения этой проблемы в рамках метода относительных лишений (депривационной концепции) Дж. Мак и С. Лэнслей предложили для составления списка лишений в качестве экспертов выбирать самих опрашиваемых[102]. В России этот метод был применен дважды в рамках исследования уровня бедности городского населения (1997 и 2001 гг.)[103].

На основе опыта предшествующих обследований в анкету обследования РИДМИЖ-2007 и КПДХ были включены вопросы с целью выявления в каждом конкретном домохозяйстве следующих лишений:

Потребительские товары первой необходимости:

- не могут не реже, чем через день есть мясо, курицу, или рыбу;

[101] Townsend P. Poverty in the United Kingdom. A Survey of household resources and standards of living, N.Y., 1979.

[102] Mack J., Lansley S. Poor Britain. – London: George Allen and Unwin, 1985.

[103] Подробнее о пилотных обследованиях и их результатах: Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению. М.: Московский Центр Карнеги,1998; Овчарова Л.Н, Прокофьева Л.М, Токсанбаева М.С. и др. Итоговый отчет по гранту № SP-01-1-17 «Причины и масштабы распространения бедности городского населения России и адресная помощь беднейшим». М., НИСП, 2002.

- не могут покупать новую, а не подержанную одежду;
- не могут заменять по мере надобности износившуюся мебель, бытовые приборы;
- не могут платить за то, чтобы дома было достаточно тепло.

Социальные услуги:

- не могут оплачивать медицинские услуги, исключая дорогостоящие операции, если это необходимо;
- не могут оплачивать образование членов семьи, если это необходимо.

Рекреация и социальный статус:

- не могут не реже, чем раз в месяц приглашать к себе друзей или родных на угощение, обед, ужин;
- не могут ежегодно оплачивать недельный отпуск вне дома.

Считается, что лишение по данному благу присутствует, если домохозяйство его не имеет и не может себе позволить из-за нехватки средств. Если домохозяйство не имеет данного блага по другим причинам (например, нет телевизора, потому что его никто его не смотрит), считается, что лишение отсутствует.

В Таблице 4.13 представлена динамика распространенности и концентраций лишений в различных доходных группах в период 2007-2010 гг. Перечислим лишения по степени распространенности в 2010 г. Самые часто встречающиеся виды лишений – это недостаток средств для оплаты недельного отпуска вне дома (63% домохозяйств) и оплаты образования членов семьи (58%). 47% домохозяйств сталкивается с нехваткой средств для замены износившейся мебели или товаров длительного пользования. 45% домохозяйств не имеют средств для организации семейных праздников хотя бы раз в месяц. Оплата медицинских услуг является проблемой почти для 38% домохозяйств. 19% из-за отсутствия средств вынуждены ограничивать потребление мяса. Почти 16% не могут обеспечить нормальное отопление. Наименее распространенной проблемой является покупка новой одежды и обуви (11% домохозяйств).

Хотя присутствие лишений сильно коррелирует с уровнем доходов домохозяйств, даже домохозяйства из самого обеспеченного квинтиля сталкиваются с нехваткой ресурсов для поддержания соответствующих жизненных стандартов. В 2010 г. всего 35% домохозяйств пятого квинтиля не сталкивались ни с одним видом депривaций. Более того, почти 10% представителей этой группы имеют концентрацию депривaций на уровне 5 и более видов. С другой стороны, в самой бедной 20%-ной группе также присутствуют домохозяйства, не испытывающие ни одного вида лишений (10%). Подобные расхождения в оценках доходов и депривaций объясняются рядом причин. Во-первых, существуют определенные искажения, присутствующие в ответах респондентов на вопросы об уровне их благосостояния. В первом квинтиле могут оказаться семьи, имеющие скрытые доходы. В то же время семьи, живущие на грани бедности, но честно указавшие свои доходы, попадают в категорию среднеобеспеченных. Наконец, в связи с определенными обстоятельствам даже самые обеспеченные семьи могут испытывать лишения (например, в доступе к качественному медицинскому обслуживанию или образованию).

Динамика показателей депривaций в период 2007-2010 гг. свидетельствует о росте благосостояния российских домохозяйств. Распространенность практически всех типов депривaций (как в среднем по выборке, так и во всех квинтильных группах) упала. Наибольший прогресс произошел в области питания и покупки потребительских товаров, в том числе благодаря расширению схем потребительского кредитования населения. Значительно (на две трети) сократилась доля домохозяйств, которые не могли покупать новую одежду и обувь. Значимым результатом является сокращение распространенности лишений в области питания (на 25%). На 15% упала доля домохозяйств, у которых не

хватает средств на замену мебели и бытовых приборов. Отметим, что максимальные (и практически одинаковые) темпы сокращения распространенности лишений потребительского характера наблюдались в трех нижних квинтильных группах распределения по доходам.

Менее заметный прогресс произошел в области доступности социальных услуг и рекреации: распространенность лишений, связанных с медициной, образованием, отплатой недельного отпуска и проведением семейных праздников в целом по выборке снизилась всего на 10-11%. Две нижние квинтильные группы вновь лидируют по темпам роста доступности медицинских и образовательных услуг, а также возможностей организации семейных праздников, тогда как темпы сокращения лишений, связанных с оплатой недельного отпуска, одинаковы во всех квинтильных группах.

Единственная область, в которой за рассматриваемый период произошел значительный регресс – это отопление. Хотя это не самый распространенный вид лишений, в связи с ростом тарифов ЖКХ доля домохозяйств, сталкивающихся с нехваткой средств для отопления жилья, выросла на 25%. Тенденции роста этого показателя наблюдаются во всех квинтильных группах, но особенно высокий прирост зафиксирован в четвертом и пятом квинтилях, поскольку в трех нижних квинтилях распространенность этой проблемы была изначально высокой в начале рассматриваемого периода.

Что касается динамики концентрации лишений, прогресс проявился в росте доли домохозяйств, не сталкивающихся ни с одним видом депривaций, и сокращении доли домохозяйств, испытывающими множественные лишения. В 2007 г. максимальное число домохозяйств попадало в группу с 3-4 лишениями, в 2010 г. максимальное число домохозяйств концентрируется в группе с 1-2 лишениями. Отметим, что лидерами по снижению концентрации лишений стали нижние два квинтиля: в этих группах доля семей, не испытывающих никаких лишений, упала в 2 раза. Сокращение в третьем квинтиле составило 16%, в четвертом – 4%, а в пятом (самом обеспеченном) квинтиле зафиксировано снижение доли домохозяйств, свободных от лишений. Последнее объясняется спецификой показателя депривaций: это относительный показатель, то есть представления о стандартах потребления меняются в зависимости от уровня благосостояния семей. Чем выше доходы, тем выше потребности, и тем острее ощущаются ограничения в потреблении.

Помимо списка депривaций, в программу обследования включены вопросы о том, какие *товары длительного пользования (ТДП)* имеются в распоряжении домохозяйства и какие товары они хотели бы иметь, но не могут себе позволить из-за нехватки средств. С помощью этих вопросов мы можем проанализировать динамику обеспеченности ТДП и динамику лишений в области ТДП у разных доходных групп (Таблица 4.15). Это два разных показателя благосостояния: динамика доли домохозяйств, имеющих данный ТДП, отражает уровень имущественной обеспеченности домохозяйств, динамика доли домохозяйств, которые хотели бы иметь, но не могут позволить ТДП, отражает изменения потребностей домохозяйств в сфере имущества. Последние повышаются по мере роста доходов.

Наличие таких предметов, как цветной телевизор и стиральная машина, является стандартом потребления всех российских домохозяйств (разрыв между квинтильными группами по этим показателям практически отсутствует). В 2010 г. телевизор имелся в наличие у 98% домохозяйств, и доля тех, кто хотел бы, не может его себе позволить, в период 2007-2010 г. в среднем по населению сократилась до 1%. Особенно активно отсутствие данного товара восполняли представители трех нижних квинтилей. Наличие в домохозяйстве стиральной машины в большей степени дифференцировано по уровню доходов. Стиральная машина в целом по выборке имеется у 88% домохозяйств, но даже в

2010 г. 15% домохозяйств первого квинтиля не могли себе позволить такую покупку. Максимальное сокращение депривaций по данному товару в период 2007-2010 гг. наблюдалось во втором, третьем и четвертом квинтилях.

Такие дорогостоящие предметы, как автомобиль, или предметы инновационного характера, как микроволновая печь, домашний компьютер и посудомоечная машина, являются стандартом потребления для средне и высокодоходных групп, и в меньшей степени – для низкодоходных групп. Наименее распространенным предметом из набора инновационных является посудомоечная машина. И в 2007 и в 2010 г. она присутствовала в наличие лишь у 1% домохозяйств, вне зависимости от доходной группы. При этом доля желающих иметь данный предмет в период 2007-2010 гг. сократилась более чем на треть во всех группах домохозяйств: это говорит о том, что присутствие данного товара не так актуально даже для богатых домохозяйств.

Микроволновые печи и домашние компьютеры – это предметы, по которым наблюдается максимальный разрыв (1,4 раза) между самыми обеспеченными и самыми бедными домохозяйствами. В среднем по выборке микроволновая печь имеется в наличие у 68% домохозяйств, компьютер – у 53% домохозяйств. Обеспеченность этими предметами в период 2007-2010 гг. выросла в 2 раза. Однако динамика депривaций по этим предметам несколько отличается. Доля тех, кто хотел бы, но не может позволить себе микроволновую печь, наиболее активно сократилась в четвертом и пятом квинтиле; лидерами по сокращению депривaций в области компьютеров являются домохозяйства третьего квинтиля.

Разрыв по наличию автомобилей между крайними доходными группами не так велик (25%), как по двум предыдущим категориям товаров, но в данном случае нужно учитывать, что факт наличия не отражает разницу в возрасте, качестве и цене автомобилей, которые имеются в распоряжении бедных и богатых домохозяйств. В целом по выборке обеспеченность автомобилями в период 2007-2010 гг. выросла на 16%: в 2010 г. автомобиль имелся у 42% российских домохозяйств. Автомобили – единственный показатель, по которому наблюдается рост доли домохозяйств, испытывающих депривации. Это говорит о том, что на фоне общего роста доходов в период экономического роста, выросли и потребительские предпочтения населения. Наиболее сильно неудовлетворенность недоступностью автомобиля выросла у представителей третьего квинтиля.

Таблица 4.13 - Динамика распространенности и концентрации депривaций в разрезе 20%ных групп (2 кв.2007-3 кв.2010 гг.)

	20%ные группы										в целом по выборке	
	1ая (с самыми низкими доходами)		2ая		3я		4ая		5ая (с самыми высокими доходами)			
	2007	2010	2007	2010	2007	2010	2007	2010	2007	2010	2007	2010
присутствие депривaций:												
не могут ежегодно оплачивать недельный отпуск вне дома	90,3	83,0	86,6	77,2	74,7	69,9	61,0	55,5	35,2	31,4	69,9	63,4
не могут оплачивать образование членов семьи, если это необходимо	76,3	63,9	74,5	62,9	68,1	64,1	55,2	55,0	45,6	44,4	64,2	58,1
не могут заменять по мере надобности износившуюся мебель, бытовые приборы	74,4	62,2	67,4	57,4	55,7	47,5	43,5	39,7	28,9	28,1	54,2	47,0
не могут не реже, чем раз в месяц приглашать к себе друзей или родных на угощение, обед, ужин	73,3	60,1	64,7	54,6	51,7	50,6	39,6	38,1	20,9	23,6	50,3	45,4
не могут оплачивать медицинские услуги, исключая дорогостоящие операции, если это необходимо	56,4	49,1	50,2	43,5	44,4	40,8	34,0	32,9	24,3	24,5	42,1	38,2
не могут не реже, чем через день есть мясо, курицу, или рыбу	45,2	35,6	32,2	26,2	21,8	16,8	13,3	11,4	5,7	6,4	23,8	19,3
не могут платить за то, чтобы дома было достаточно тепло	17,1	18,9	14,6	18,4	11,8	16,8	10,6	16,6	5,1	8,9	11,9	15,9
не могут покупать новую, а не подержанную одежду	31,0	18,7	26,5	15,2	17,0	9,9	9,1	7,2	3,6	3,1	17,6	10,8
концентрация депривaций:												
Все домохозяйства	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*	*100,0*
Нет ни одного вида депривaций	5,0	10,2	6,1	12,3	11,6	13,5	18,1	18,8	37,5	35,1	15,5	18,0
1-2 вида депривaций	12,9	22,0	18,7	21,8	26,1	26,3	33,8	36,8	33,1	39,2	24,8	29,2
3-4 вида депривaций	27,0	24,7	28,2	29,0	27,7	31,4	27,3	23,7	20,5	15,5	26,2	24,8
5-6 видов депривaций	30,9	27,9	30,6	27,1	24,0	23,6	16,3	15,9	6,8	9,4	21,9	20,8
7-8 видов депривaций	24,2	15,2	16,4	9,8	10,5	5,2	4,5	4,8	2,1	0,8	11,7	7,2

Источник: КПДХ, N=3081, население в возрасте 24-82 лет; РиДМиЖ-2007, N=9984, население в возрасте 24-82 лет

Таблица 4.14 - Динамика обеспеченности и лишений в области имущества в разрезе 20%ных групп (2 кв.2007-3 кв.2010 гг.)

Товары длительного пользования:	20%ные группы домохозяйств										все домохозяйства	
	1ая (с самыми низкими доходами)		2ая		3я		4ая		5ая (с самыми высокими доходами)			
	2007	2010	2007	2010	2007	2010	2007	2010	2007	2010	2007	2010
цветной телевизор												
% тех, кто имеет	93,6	97,0	96,1	98,4	97,7	99,0	98,6	98,8	98,3	97,7	96,9	98,2
% тех, кто не может себе позволить	*5,4*	*1,9*	*2,7*	*1,1*	*1,6*	*0,4*	*0,5*	*0,3*	*0,5*	*0,3*	*2,2*	*0,8*
стиральная машина												
% тех, кто имеет	79,4	80,7	84,5	86,8	87,0	88,5	89,6	92,6	90,8	91,0	86,2	87,9
% тех, кто не может себе позволить	*16,1*	*14,9*	*10,8*	*7,2*	*8,7*	*4,7*	*6,0*	*3,3*	*4,0*	*3,9*	*9,2*	*6,8*
микроволновая печь												
% тех, кто имеет	22,6	40,6	27,3	49,7	39,7	55,4	48,5	69,6	63,3	73,6	40,1	57,8
% тех, кто не может себе позволить	*51,7*	*29,4*	*37,1*	*21,0*	*28,5*	*10,0*	*22,5*	*6,3*	*12,1*	*3,8*	*30,5*	*14,1*
домашний компьютер, ноутбук												
% тех, кто имеет	17,0	38,5	21,2	48,7	30,8	51,8	40,0	57,7	56,0	70,1	32,8	53,3
% тех, кто не может себе позволить	*50,7*	*28,5*	*34,2*	*15,4*	*29,4*	*10,1*	*25,4*	*11,8*	*15,5*	*7,8*	*31,1*	*14,8*
посудомоечная машина												
% тех, кто имеет	0,8	0,8	0,6	0,5	1,1	0,9	1,5	1,7	2,0	1,3	1,2	1,0
% тех, кто не может себе позволить	*41,5*	*29,1*	*29,8*	*23,4*	*28,8*	*20,6*	*27,4*	*20,5*	*21,7*	*15,9*	*29,9*	*21,9*
легковой автомобиль												
% тех, кто имеет	26,8	33,0	28,4	32,5	32,4	39,9	42,8	46,3	47,2	54,2	35,3	41,2
% тех, кто не может себе позволить	*43,5*	*49,0*	*32,0*	*41,8*	*29,8*	*35,6*	*26,3*	*34,2*	*24,8*	*28,1*	*31,3*	*37,7*

Источник: КПДХ, N=3083, население в возрасте 24-82 лет; РиДМиЖ-2007, N=9984, население в возрасте 24-82 лет

В заключение отметим, что опыт исследований в области бедности показал, что ее определение на основе благосостояния, измеренного в терминах доходов, депривaций и субъективных оценок, идентифицирует разные группы домохозяйств в числе бедных, и зона их пересечения не велика[104]. Какова зона пересечения различных индикаторов благосостояния? Для того чтобы ответить на этот вопрос в качестве иллюстрации воспользуемся многомерным индексом благосостояния, построенным на данных обследования РИДМИЖ (Вставка 4.7).

Вставка 4.7 – Интегральный индекс благосостояния для РИДМИЖ

Процедура оценки многомерного индекса благосостояния включала следующие этапы: (1) на основе контекстуального анализа данных определяются первичные индикаторы благосостояния, (2) группы индикаторов объединяются в рамках доменов благосостояния, характеризующих отдельные виды материальных ресурсов, для каждого из которых рассчитывается частный индекс; (3) частные индексы доменов объединяются в многомерный индекс благосостояния.

В рамках данного обследования были выделены пять доменов благосостояния:

1) Доходная обеспеченность.

2) Базовые потребительские возможности.

3) Имущественная обеспеченность.

4) Жилищная обеспеченность.

5) Субъективная оценка благосостояния.

Частный индекс каждого домена состоит из набора первичных индикаторов. Домен доходной обеспеченности состоит из одного индикатора – душевых доходов, которые корректировались при помощи ряда вспомогательных показателей. Остальные аспекты благосостояния измеряются индексами, в состав которых входит несколько независимых индикаторов (5 – в домене базовых потребностей, 9 – в домене имущества, 3 – в домене жилищной обеспеченности и 2 – в домене субъективных возможностей). Подробная методика построения многомерного индекса применительно к данным РИДМИЖ 2004 г. изложена в статье Овчарова Л.Н., Пишняк А.И, Попова Д.О. «Измерение и анализ благосостояния: возможные подходы на основе данных РИДМИЖ», в сб.: *Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе*. М.: НИСП, 2007.

Для приведения показателей к сопоставимому виду, частные индексы доменов ранжируются и стандартизируются. Итоговый индекс является суммой частных индексов доменов, включенных с разным весом. Веса доменов определяются на основе однофакторного анализа (методом максимального правдоподобия). Значение частных индексов и итогового индекса благосостояния представляет собой стандартизированный ранг в интервале от 0 (самый низкий уровень благосостояния) до 100 (самый высокий уровень благосостояния).

Таблица 4.15 показывает средние значения компонентов благосостояния, характерные для семей, находящихся на разных стадиях жизненного цикла (описание типологии семей по этапам жизненного цикла приведено во Вставке 3.1 главы 3). В целом, тенденция роста доходов совпадает с тенденцией динамики средних рангов как частных, так и сводного индекса, но присутствуют и некоторые исключения. Например, домохозяйства с самым высоким уровнем доходной обеспеченности – это молодые семьи без детей. Данная категория семей имеет максимальные ранги в домене базовых возможностей, жилищной обеспеченности и по собственным субъективным оценкам

[104] Можина М.А., Овчарова Л.Н. и др. Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению: коллективная монография. – М., 1998. – 282 с. (Научн. Докл./Моск. Центр Карнеги; Вып. 24);
Бурдяк А.Я., Овчарова Л.Н., Пишняк А.И., Попова Д.О. Бедность и благосостояние домохозяйств в Ленинградской области. По результатам выборочного опроса домохозяйств в апреле 2005 г. Под ред. Овчаровой Л.Н. – СПб., ООО «Селеста», 2007. – 288 с.

материального положения, однако уступает другим семьям по уровню обеспеченности имуществом, которое они просто еще не успели накопить. По совокупности признаков, данная группа лидирует по уровню благосостояния. С другой стороны, домохозяйства пенсионеров, не являющиеся самыми бедными по доходам (их ранг в домене доходной обеспеченности близок к среднему по выборке), имеют самые низкие ранги в области базовых возможностей, обеспеченности имуществом и своим субъективным ощущениям. В результате по совокупности критериев, семьи пенсионеров являются группой с самым низким уровнем благосостояния.

Отметим, что за период 2004-2007 гг. существенных изменений в расположении демографических групп на шкале благосостояния не произошло. Лидерами по интегральному показателю благосостояния являются семьи без детей, включающие трудоспособных в возрасте до 30 лет (первое место) и старше 30 лет (второе место). Семьи трудоспособных в возрасте старше 30 лет с детьми занимают третье место, за ними следуют молодые семьи с детьми. Практически одинаковый уровень благосостояния имеют семьи смешанного состава (с детьми и без детей). Замыкают шкалу благосостояния семьи пенсионеров.

Отметим, в период 2004-2007 гг. произошли изменения в положении двух групп на вершине и внизу шкалы благосостояния. Например, значения индекса для самых благополучных семей (молодых семей с детьми) снизились с 138 до 119% в отношении среднего по выборке. Эти семьи понесли потери по всем направлениям: в области доходов, базовых возможностей, жилищной обеспеченности и субъективных оценок. Значимое снижение сводного индекса фиксируется для семей пенсионеров. Для последних значение сводного индекса упало с 80 до 75%. Интересно, что хотя уровень доходной обеспеченности этой группы не изменился, их базовые возможности расширились и субъективные оценки благосостояния так же выросли. Подчеркнем, что пока это единственная группа семей, у которой они выросли.

Положение остальных групп домохозяйств согласно интегральному показателю благосостояния практически не изменилось, но внутри отдельных доменов благосостояния наблюдается различная динамика. Скажем, молодые семьи с детьми улучшили свои позиции по показателю имущественной обеспеченности, но понесли потери с точки зрения базовых возможностей и жилищной обеспеченности. Отметим, что отрицательная динамика по показателю жилищной обеспеченности характерна для всех типов семей с детьми.

Таблица 4.15 - Средние ранги данной группы домохозяйств в отношении среднего ранга для всех домохозяйств, в процентах

Типы домохозяйств:	доходная обеспеченность		базовые возможности		имущественная обеспеченность		жилищная обеспеченность		субъективная обеспеченность		многомерный индекс благосостояния	
	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007
семьи с детьми:	**91**	**88**	**114**	**113**	**110**	**110**	**89**	**82**	**101**	**102**	**103**	**107**
Молодые семьи с детьми	98	97	122	114	86	98	94	76	97	103	104	106
семьи непенсионеров с детьми	92	90	117	117	113	114	93	85	105	103	106	111
смешанные дх непенсионеров и пенсионеров с детьми	84	81	102	105	114	106	79	78	95	99	97	99
Семьи без детей:	**108**	**109**	**88**	**90**	**91**	**92**	**110**	**114**	**99**	**99**	**97**	**94**

Молодые семьи без детей	156	146	154	116	88	90	129	110	114	108	138	119
семьи непенсионеров без детей	122	122	121	112	102	105	112	113	110	102	116	115
смешанные дх непенсионеров и пенсионеров без детей	105	106	92	96	97	97	110	115	108	99	99	99
дх пенсионеров	96	98	57	67	81	81	105	115	86	95	80	75

Проведенный обзор изменений уровня и структуры доходов, расходов и потребления российского населения на макроуровне позволяет сделать следующие выводы:

- На макроэкономическом уровне произошло снижение реальных доходов, хотя его масштабы несопоставимы с теми, что наблюдались в 1990ые годы. В целом по стране кризисный спад доходов населения и заработной платы (декабрь 2008 г. и лето 2009 г.) был преодолен к концу 2009 г.
- В начале кризиса наиболее пострадавшими были те, чье благосостояние формируется за счет новых источников доходов (предпринимательский доход, доходы от собственности, переменная часть заработной платы); в конце 2008 г. и середине 2009 г. появились признаки роста негативного влияния кризиса на динамику доходов населения, но они были демпфированы повышением минимальной заработной платы, пенсий, заработной платы в бюджетном секторе и пособия по безработице, перекрыв на макроэкономическом уровне понижающие эффекты роста инфляции, безработицы и задержек выплаты заработной платы.
- Перераспределительные меры, предпринятые правительством, до и в период кризиса, приостановили рост неравенства доходов и содействовали дальнейшему сокращению уровня бедности.
- В отличие от доходов, динамика расходов и потребления населения демонстрирует большее сходство с ситуацией предыдущих кризисов. В самом начале кризиса (ноябрь 2008 г. – январь 2009 г.) наблюдался всплеск траты сбережений, население массово вкладывало деньги в иностранную валюту и выплачивало кредиты. Уже весной 2009 г. ситуация в этом отношении стала стабильной и похожей на докризисную. В дальнейшем мы наблюдаем сокращение доли денежных доходов, использованных на покупку товаров и рост доли сбережений. Под влиянием кризиса структура потребления стала возвращаться к стандартам 1990х: выросла доля расходов на питание и сократилась доля расходов на потребительские товары, начали падать темпы роста обеспеченности предметами длительного пользования.
- Динамика индекса потребительской уверенности за период 1998-2008гг. свидетельствует о постоянно возрастающем оптимизме населения относительно произошедших и ожидаемых изменений в экономике, произошедших и ожидаемых изменениях личного материального положения, а также благоприятности условий для крупных покупок и сбережений. Изменение экономической ситуации в результате кризиса 2008 г., сопровождающееся падением ВВП, сокращением реальных денежных доходов населения и т.д., привело к резкому обвалу индекса потребительской уверенности, особо ощутимому в первом-втором кварталах 2009г. Однако под влиянием улучшающегося макроэкономического фона, а также некоторых мер социальной политики уже в 2010 г. можно видеть значительное улучшение настроений населения и восстановительный рост соответствующего индекса.

На основе проведенного анализа микроданных обследований КПДХ и РИДМИЖ были выявлены следующие тенденции:

- В период 2007–2010 гг. максимальный прирост доходов наблюдался у домохозяйств первого и пятого квинтилей. Доходы домохозяйств, находящихся в середине распределения выросли меньше, чем средние по выборке. Подтверждается факт снижения разрыва между доходами самых богатых и самых бедных и приостановки роста доходного неравенства в целом в период 2007-2010 гг.

- По собственной оценке домохозяйств, кризис, начавшийся в 2008 г., негативно отразился на благосостоянии всех доходных групп. Половина всех российских домохозяйств заявили об отсутствии роста благосостояния, четверть – об ухудшении. Среди самых бедных и самых богатых оказалось самое большое число тех, кто указал на ухудшение материального положения.

- Самой проблемной категорией являются домохозяйства, не имеющие доступа ни к доходам от занятости, ни к пенсиям. Однако численность этой группы невелика (5%), то есть, по сути речь идет о контингенте социальной защиты. Второй наиболее пострадавшей группой оказались 3% самых обеспеченных домохозяйств, имеющих доступ к доходам от занятости и/или пенсиям, но живущих в основном за счет других доходов (доходов от финансовой деятельности, собственности и пр.). Сокращение этих доходов вместе с повышением среднего размера пенсий, видимо, и сыграло главную роль в снижении доходного неравенства домохозяйств, зафиксированного в период кризиса.

- Уровень доходов семей, живущих в основном за счет пенсий (20%), все еще значительно ниже среднего по выборке, но благодаря неоднократному повышению пенсий, они реже остальных говорят об ухудшении своего материального положения. Эффект повышения пенсий распространился и на значительную группу семей с диверсифицированными источниками доходов (22%) – это семьи в составе которых есть и занятые и пенсионеры. Эти домохозяйства чаще говорят об улучшении, чем об ухудшении материального положения. По сравнению с этой категорией, самая массовая категория домохозяйств, чьи доходы формируются в основном за счет занятости (50%), в период кризиса оказались более уязвимыми.

- Комбинирование оценки доходов и депривaций в целом свидетельствует о росте материального благосостояния российских домохозяйств в период 2007-2010 гг. выросла доля домохозяйств, не сталкивающихся ни с одним видом депривaций, и сократилась доля домохозяйств, испытывающих множественные лишения. Наибольший прогресс произошел в области питания и покупки потребительских товаров, в том числе благодаря расширению схем потребительского кредитования населения. Максимальные темпы сокращения распространенности лишений потребительского характера наблюдались в трех нижних квинтильных группах распределения по доходам. Более скромный прогресс произошел в области доступности социальных услуг (медицины и образования) и рекреации. Лидерами вновь стали две нижние квинтильные группы.

- Единственная область, в которой за период 2007-2010 гг. произошло ухудшение, - это доступность отопления. Хотя это не самый распространенный вид лишений, в связи с ростом тарифов ЖКХ доля домохозяйств, сталкивающихся с нехваткой средств для отопления жилья, выросла на 25%. Рост показателя наблюдается во всех квинтильных группах.

- Данный обследований свидетельствуют о росте оснащенности домохозяйств предметами длительного пользования и о разрыве в потребительских стандартах домохозяйств с разным уровнем доходов. В период 2007-2010 гг. домохозяйства

первого квинтиля лидировали по темпам роста обеспеченности цветными телевизорами, домохозяйства второго квинтиля – по темпам роста обеспеченности стиральными машинами, домохозяйства третьего квинтиля наиболее активно восполняли нехватку компьютеров, домохозяйства четвертого и пятого квинтилей приобретали микроволновые печи. О росте потребительских стандартов свидетельствует тот факт, что несмотря на рост обеспеченности автомобилями, росла и доля домохозяйств, которые хотели бы его иметь, но не могут себе это позволить. Наиболее сильно неудовлетворенность отсутствием автомобиля выросла у домохозяйств третьего квинтиля.

- Анализ многомерных индексов благосостояния был призван продемонстрировать, что хотя благосостояние домашних хозяйств чаще всего измеряется душевыми текущими денежными доходами, при комплексной оценке благосостояния важно учитывать альтернативные показатели, характеризующие включенность в потребительские стандарты общества, оснащенность товарами длительного пользования, жилищные условия. Особый интерес представляют субъективные оценки респондентов относительно своего материального положения. Последние важны прежде всего потому, что при принятии экономических решений, респонденты, если и принимают во внимание достигнутый уровень материального положения, то только в субъективном его измерении. Программа обследования КПДХ позволяет вести дальнейшие исследования в данном направлении.

Глава 5. Сберегательное поведение российских домохозяйств

5.1. Макроэкономическая динамика сбережений населения и результаты альтернативных исследований сберегательного поведения

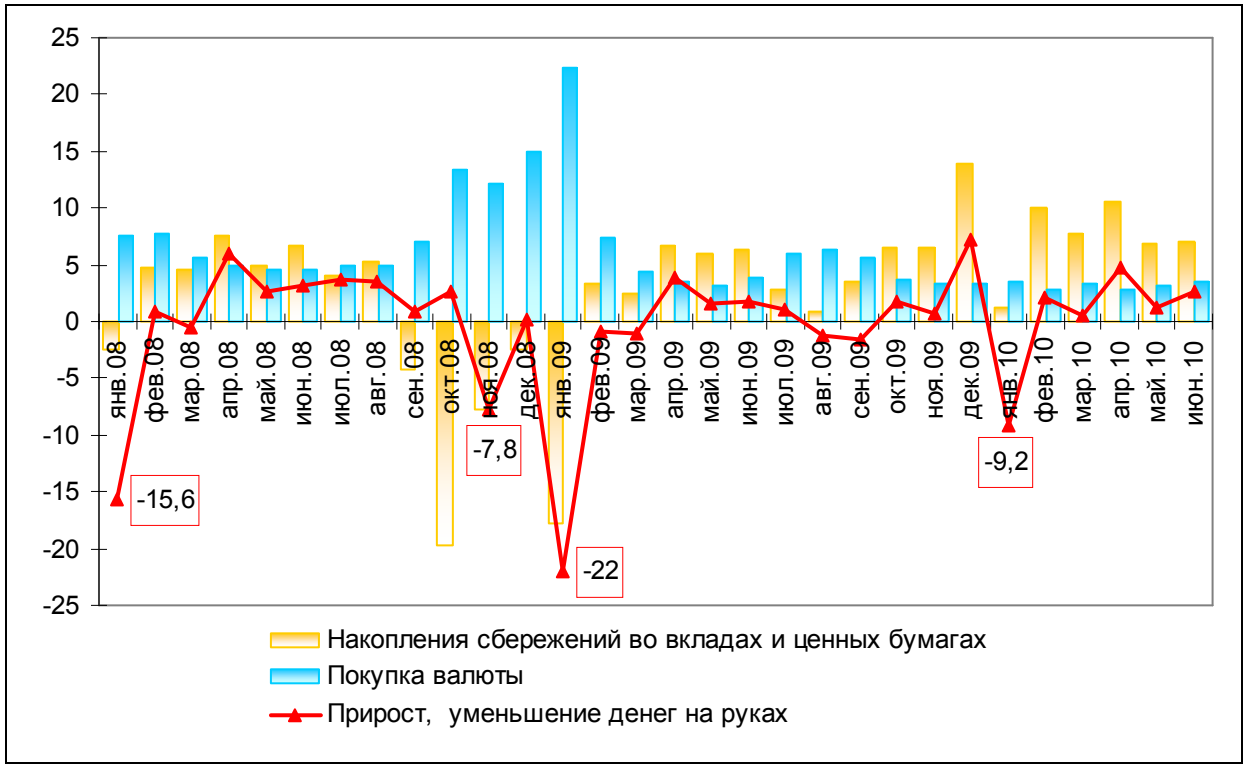
Модели сберегательного поведения населения в экономической теории основываются на предположении о том, что домохозяйства склонны выравнивать потребление с помощью сбережений и кредитов. В первую очередь такие модели свойственны среднему классу, который рационален, стремится поддерживать стабильный уровень жизни и потребления, планирует на долгосрочную перспективу и старается опираться на собственные силы.

Внимание к проблеме управления населением своими финансовыми средствами, что включает сберегательное, кредитное и страховое поведение, важно по целому ряду причин. Организованные сбережения граждан традиционно являются источником внутренних инвестиций в национальную экономику, и в этом смысле их объем и структура, доля накоплений населения, привлеченных кредитно-финансовыми организациями, является ресурсом экономического развития. В то же время, увеличение объема привлеченных средств свидетельствует о росте доверия не только к банковско-финансовым учреждениям, но и государству в целом, обеспечивающему институциональные условия формирования устойчивых моделей сберегательного поведения. Рост доверия способствует ориентации экономики на «длинные» деньги что, в свою очередь, способствует переходу на инновационный тип развития, нуждающийся в притоке не столь быстро окупаемых инвестиций. Помимо экономической роли, сбережения играют и важную социальную роль. Во-первых, они обеспечивают «запас прочности» в ситуации кризиса, источниками которого могут быть как глобальные причины, так и частные обстоятельства. Во-вторых, склонность к сбережениям и возможности ее реализовать в благоприятных институциональных условиях задают долгосрочные стратегии социально-экономического поведения, связанные с инвестициями в образование, здоровье, в конечном итоге – в развитие человеческого потенциала, что стабилизирует социально-экономическую ситуацию и позитивно влияет на перспективы инновационного развития страны. Кредитное поведение, в свою очередь, влияет на объем внутреннего спроса, что способствует активизации экономической деятельности. Включение население в страховые программы способствует социальной стабилизации. Таким образом, чем сложнее и разнообразнее финансовое поведение населения, чем больше его включенность в сберегательные, кредитные и страховые программы, чем больший положительный эффект это оказывает на экономическую и социальную жизнь.

Данные официальной статистики дают некоторое представление о тенденциях формирования сбережений. Имеет место тенденция роста депозитов физических лиц, привлеченных кредитными организациями. При этом рост за период с начала 2007 г. до начала 2008 г. составил 1349,5 млрд. руб., с начала 2008 г. по начало 2009 г. – 747,8 млрд. руб., а рост с начала 2009 г. по начало 2010г. – 1578 млрд. руб. Таким образом, сформировавшаяся тенденция роста организованных сбережений, ослабевшая в период острой фазы финансово-экономического кризиса, через короткое время укрепилась и даже усилилась.

Вместе с тем, обнаружилась высокая гибкость финансового поведения населения (быстрый отток, затем приток сбережений, изменение формы их хранения). Динамика структуры расходования денежных доходов населения в период кризиса (Рисунок 5.1) показывает, что в начале кризиса – IV квартал 2008 г. и январь 2009 г. – население активно вкладывалось в покупку валюты, и, с учетом массового изъятия средств с

банковских вкладов, на сбережения в итоге было направлено 2,5% доходов. Начиная с февраля 2009 г., доля доходов, направляемых на сбережения, резко возросла, что соответствовало стремлению создать «запас прочности» в условиях кризисной неопределенности. В конце 2009 г. наблюдается повышение доли сбережений во вкладах и ценных бумагах, остававшееся на более высоком, чем до кризиса, уровне и в I полугодии 2010 г. Январь традиционно является месяцем сокращения объема наличных денег на руках, но на этапе начала кризиса данное явление стало характерно и для октября- ноября, когда население интенсивно расходовало доходы и сбережения, ожидая роста цен на импортные товары длительного пользования. Если нивелировать эффекты покупки валюты для проведения отпуска за границей, то с сентября 2009 г. наблюдается устойчивая тенденция преобладания организованных сбережений над покупкой валюты.



Примечание: Сбережения включают прирост (уменьшение) вкладов, приобретение ценных бумаг, изменение средств на счетах индивидуальных предпринимателей, изменение задолженности по кредитам, приобретение недвижимости

Источник: Социально-экономическое положение России январь-июнь 2010 г.

Рисунок 5.1 – Динамика компонент сбережений и прироста или уменьшения денег на руках, январь 2008 г. – июнь 2010 г., в процентах

В структуре использования денежных доходов сбережения в 2008 году составляли 5,3%, а в 2009 г. эта доля выросла до 14,2%. Поквартальная динамика доли денежных доходов, использованных на сбережения представлена на Рисунке 5.2. Если сравнивать первое полугодие 2010 г. с предыдущими годами, то доля сбережений в денежных доходах выросла очень существенно: с 7,7% в 2008 г., до 13,3% в 2009 г. и до 15,8% в текущем году. Повышение склонности к сбережению – естественная реакция населения в ответ на кризис, и на данном этапе развития ситуации мы наблюдаем в два раза большую долю доходов, используемых на сбережения, чем это было до кризиса. Такое положение дел, с одной стороны, обусловлено снижением интереса домохозяйств к кредитным продуктам, ухудшением условий для инвестирования на фондовом рынке и рынке недвижимости, отсутствием привлекательных инструментов для инвестирования в пенсионные накопления. С другой стороны, глобальный характер кризиса и гарантии по страхованию вкладов физических лиц в банках Российской Федерации сделали рублевые депозиты одной из привлекательных форм для краткосрочных инвестиций.

О том, что кризис способствовал смещению инвестиций в сторону сбережений указывают и результаты альтернативных исследований[105], согласно которым доля тех, кто откладывает деньги на «черный день», увеличилась до 49%. Интересно то, что подобное соотношение сберегателей и несберегателей фиксируется, начиная с 1996 г., когда ИСЭПН РАН предпринял масштабное исследование сберегательного поведения населения[106]. Аналогичный масштаб участия населения в сбережениях подтверждается и исследованиями НАФИ[107]. Выход страны из глубокого экономического кризиса, переход к экономическому росту и сопутствующий рост доходов не поколебали это соотношение, что может свидетельствовать как об устойчивости состава доходных групп (т.е. отсутствии тенденции расширения численности относительно обеспеченных слоев населения), т.к. и о чрезвычайной потребительской активности населения в «тучные годы», отвлекающей средства от сбережений.

Рисунок 5.2 – Доля сбережений в структуре использования денежных доходов населения, все денежные доходы = 100%

Безусловно, склонность к сбережениям тесно связана с уровнем реальных денежных доходов. Как следует из опросов «Индекса потребительских настроений», проводимых в 2004-2007 гг. под эгидой НИСП, у 90% наименее обеспеченных домохозяйств сбережений нет совсем, тогда как среди семей, принадлежащих к верхним доходным группам, сбережения есть более чем у 40%. Скачок в доле сберегателей (т.е. лиц, имеющих сбережения) происходит при переходе в 9-ю децильную группу и далее увеличение идет по нарастающей. Вместе с тем, необходимо отметить, что в 2006 г. кривая распределения сберегателей по доходным группам предстает более сглаженной, чем двумя или четырьмя годами ранее. В бедных группах сбережения имеют порядка 15% семей, а в верхних децильных группах – около 30%. При этом общее количество семей, имеющих сбережения, за 2000-2006 годы существенно не менялось, оставаясь на уровне

[105] Мониторинга платежеспособного спроса на недвижимость и экономических ожиданий населения РФ во II квартале 2010 года», проведенном Управлением анализа и исследований Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) совместно с Международным институтом маркетинговых и социальных исследований «ГФК-Русь». Опрос охватил жителей 149 населенных пунктов восьми Федеральных округов России.

[106] Е.М. Авраамова, Л.Н. Овчарова. Сбережения населения: перспективы частного инвестирования // Социологические исследования. 1997. №8.

[107] Национальное агентство финансовых исследований, http://nacfin.ru/. Всероссийские опросы были проведены НАФИ в октябре 2008 и июне 2010г. Опрошено 1600 респондентов в 153 точках опроса в 39 регионах РФ. Статистическая погрешность выборки не превышает 3,4%.

20-22%. Это означает, что происходит некоторое выравнивание населения по критерию наличия сбережений, но не за счет расширения числа сберегателей, а за счет их некоторого перераспределения. Важно подчеркнуть, что в данном случае речь идет не об объемах сбережений, а только об их наличии, и, безусловно, ответ на этот вопрос субъективен и зависит от того, какой смысл люди вкладывают в понятие сбережений и какую сумму считают таковыми. По данным опросов, представления о минимальной сумме, которую можно считать сбережениями, в 2006 г. отличались у респондентов верхних и нижних децилей в 1,4 раза. В среднем же размер таковой суммы составляет порядка 2000 долл.

Таблица 5.1 – Цели создания сбережений, в процентах к общему числу респондентов, делающих сбережения

	2008г.	*2009г.*				*2010г.*	
	IV квартал	*I квартал*	*II квартал*	*III квартал*	*IV квартал*	*I квартал*	*II квартал*
Покупка недвижимости	15,6	24,4	23,4	24,9	28,1	25,3	24,6
Благоустройство жилья, покупка автомобиля, отдых, торжества	38,5	15,1	17,4	16,5	15,3	16,5	18,0
Образование (включая обучение детей)	9,7	13,9	15,0	14,2	13,3	13,9	15,3
Лечение	10,7	29,2	29,1	30,0	29,8	29,9	29,3
Помощь родным и близким	8,0	1,8	1,9	2,0	1,6	1,7	2,0
На старость, на "черный день" и другие	17,5	15,6	13,2	12,4	11,9	12,7	10,8

Источник: Росстат, по данным выборочного обследования потребительских ожиданий населения

Проводимые Росстатом ежеквартальные опросы населения в рамках изучения потребительских ожиданий (Таблица 5.1) показывают, что целевая структура предполагаемых сбережений остается практически неизменной с I квартала 2009 г. Доля респондентов, делающих сбережения с целью покупки недвижимости с 15,6% в IV квартале 2008 года выросла до 23-25% в последующие периоды и продолжает оставаться такой по состоянию на II квартал 2010 года с единственным небольшим всплеском до 28,1% в IV квартале 2009 года. Среди других целей сбережений населения, кроме покупки недвижимости, самую весомую долю в 2009-2010 гг. занимает лечение - 29-30%. На помощь родным и близким откладывают деньги около 2% респондентов (процент рассчитывается от числа тех, кто делает сбережения, что в I квартале 2009 года составляло 90,6% опрошенных). Следует отметить, что опрос потребительских настроений отражает субъективное мнение респондентов об общей экономической ситуации, об изменении их личного материального положения, о ситуации на рынках товаров (услуг) и сбережений. Он не дает прямого ответа на вопрос, насколько часто респонденты действительно делают сбережения и совершают или готовятся совершить крупные покупки, осознавая благоприятность ситуации, о которой они говорят.

Сравнивая весомость различных целей сбережений необходимо сказать, что после стремительного падения всех индексов уверенности потребителя в четвертом квартале 2008 г., начиная с третьего квартала 2009 г. наблюдается их положительная динамика (рисунок 5.3). Совокупный индекс уверенности потребителя рассчитывается на основе пяти компонент: (1) произошедших и (2) ожидаемых изменений личного материального положения, (3) произошедших и (4) ожидаемых изменений экономической ситуации в России, (5) благоприятности условий для крупных покупок. Индекс благоприятности

сбережений не входит в расчет индекса уверенности потребителя, но является важным индикатором намерений населения с точки зрения покупки жилья. Схема расчета индексов соответствует методике Европейской Комиссии, проста и заключается в следующем. При ответе на вопрос респондент определяет, например, благоприятность времени для крупных покупок по пятибалльной шкале, выбирая ответ от «определенно положительное» (очень хорошее, очень благоприятное) до «определенно отрицательное» (очень плохое, совсем неблагоприятное); с промежуточными вариантами «скорее положительное» (хорошее, скорее благоприятное), нейтральное (среднее, «плюсов» и «минусов» одинаково) и скорее отрицательное (плохое, скорее неблагоприятное). Индекс представляет собой разность между суммой долей (в процентах) определенно положительных и скорее положительных ответов и суммой долей (в процентах) определенно отрицательных и скорее отрицательных ответов. Нейтральные ответы не принимаются во внимание.

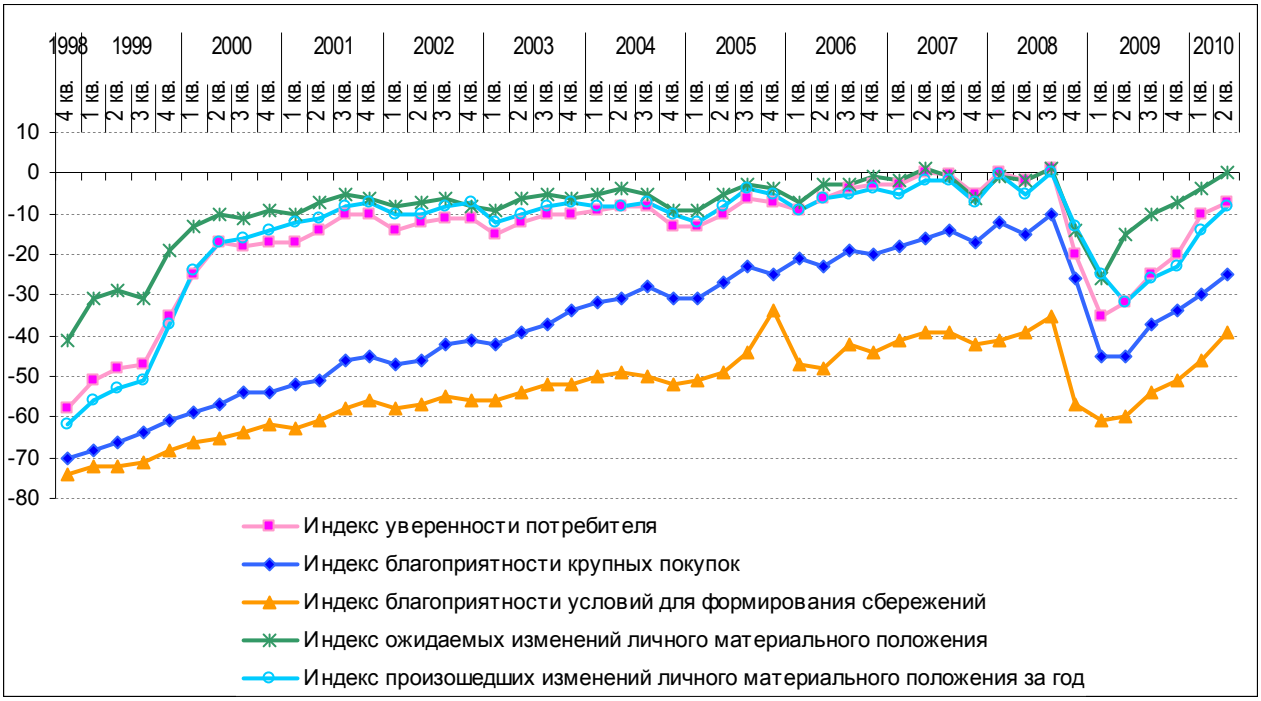


Рисунок 5.3 - Динамика индексов потребительских ожиданий населения, проценты

Сбережения также подвержены воздействию динамики оптимизма/пессимизма относительно личных финансов или экономики в целом: в плохие времена сбережения увеличиваются, в хорошие – сокращаются, что прямо противоположно экономическим предпосылкам относительно динамики совокупных сбережений населения в фазах экономического цикла. Сбережения устойчиво отклоняются от прогнозов экономических моделей перманентного дохода и жизненного цикла из-за влияния ожиданий на поведение домохозяйства. Так, предсказания экономических моделей о влиянии увеличения дохода на сбережения оправдываются только тогда, когда увеличение дохода рассматривается домохозяйством как временное, и только в этом случае оно с большей вероятностью наращивает свои сбережения. Однако если увеличение дохода сопровождается ожиданиями его дальнейшего роста, то более вероятным становится увеличение потребления и сокращение сбережений. То же самое оказывается верным и для обратной ситуации: если снижение дохода рассматривается как временное, потребление действительно выравнивается за счет уменьшения сбережений, вплоть до расходования их части, однако если ухудшение сопровождается ожиданиями дальнейшего падения дохода, то тогда, скорее всего, начинает сокращаться потребление.

5.2. Оценка влияния кризиса на сберегательное поведение населения: анализ данных проведенного обследования домохозяйств

Сберегать, брать кредиты, совмещать займы с откладыванием средств или остаться вне этих финансовых схем? Этот вопрос наиболее остро стоит в кризисный период. Данные опроса КПДХ благодаря панельному принципу построения выборки предоставляют уникальную возможность рассмотреть финансовое (в том числе сберегательное) поведение в динамике, сопоставить 2010 г. с докризисным 2007 г. Мы можем не только определить, долю тех, кто оставляет сбережения «на руках», но и установить, насколько распространены сегодня различные способы управления сбережениями, а также проанализировать, какие шаги были предприняты россиянами для сохранения накоплений в период кризиса. Следует отметить, однако, что обследование 2010 г. включило в себя значительно больше вопросов, связанных со сбережениями, чем 2-я волна РиДМиЖ. И первой задачей, в связи с этим, для нас становится описание данных, собранных в 2010 г. Далее проведем сопоставление нынешней ситуации с 2007 г.

Поскольку центральный интерес работы – эффекты кризиса, построим описание данных следующим образом: рассмотрим результаты ответов респондентов на вопросы, связанные со сберегательным поведением, как в целом по выборке, так и в разрезе отдельных групп опрошенных, чье материальное положение в разной степени изменилось под влиянием кризиса. При этом будем использовать как субъективные оценки динамики благосостояния населения, так и объективные показатели изменения материального положения.

5.2.1. Наличие сбережений и распространенность различных финансовых стратегий: домохозяйства-сберегатели и домохозяйства-заемщики

Прежде всего, определим, каков сегмент домохозяйств, имеющих сбережения. На прямой вопрос о наличии сбережений 39,0% домохозяйств ответили, что у них есть сбережения, 61,0% - что сбережений нет, остальные затруднились с ответом. Распределение положительных и отрицательных ответов на более мягкий вопрос о возможности семей откладывать деньги практически совпадает с распределением ответов на прямой вопрос: 38,5% положительно ответивших и 61,5% - отрицательно. Наличие утвердительного ответа респондента на любой из двух указанных вопросов дает основание относить его семью к сегменту имеющих сбережения.

Для большинства домохозяйств основными источниками сбережений являются регулярные заработки и пенсии: упоминание этих вариантов встречается в ответах 53,5% и 46,5% имеющих накопления, соответственно. Значительно реже сбережения формируются за счет нерегулярных заработков, бонусов и премий (4,7%), трансфертов от родственников (3,3%) и доходов от продажи имущества (1,5%).

Интересно отметить, что при этом 48,1% респондентов полагают, что настоящий момент является неподходящим для того, чтобы делать сбережения. Напротив, считают, что сейчас хорошее время для того, чтобы откладывать деньги – 34,8% опрошенных (Рисунок 5.4). Оставшиеся затрудняются дать какую-либо оценку нынешним условиям в данном ракурсе.

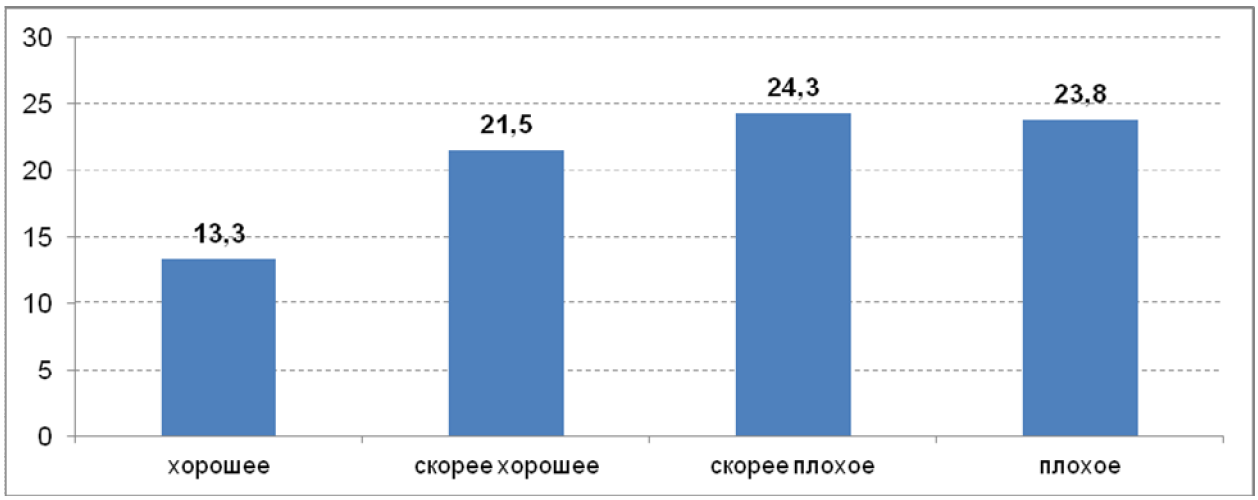


Рисунок 5.4 – Оценка условий для сбережений: «Сейчас хорошее или плохое время для того, чтобы делать сбережения?», проценты

Итак, данные опроса позволяют утверждать, что около половины семей (49,3%) откладывают деньги (*домохозяйства-сберегатели*).

Интересно сопоставить распространенность сберегательной стратегии поведения домохозяйств с кредитной. Так, по данным обследования, около 21% семей продолжает выплачивать кредит (*домохозяйства-заемщики*)[108]. Интересно, что 7% домохозяйств совмещают в себе оба типа финансового поведения, а 37% не участвуют ни в одном из них (Рисунок 5.5). Таким образом, неслучайно эти две стратегии зачастую рассматривают как альтернативные – *смешанная стратегия* не является распространенной.

Вставка 5.1: Идентификация финансовых стратегий домохозяйств

К *домохозяйствам-сберегателям* относятся домохозяйства, имеющие сбережения, согласно вопросам:

- *Если сравнить доходы Вашего домохозяйства и его расходы, скажите, как правило, у Вашего домохозяйства остаются деньги, которые Вы могли бы отложить, сберечь?*
- *Скажите, пожалуйста, у Вашего домохозяйства в настоящее время есть сбережения?*

К *домохозяйствам-заемщикам* относятся домохозяйства, выплачивающие кредит, на основании вопроса:

- *Продолжаете выплачивать в кредит бытовую технику, мебель, автомобиль, недвижимость, ремонт жилья и обустройство участка, образование, медицинские услуги и другое?*

К домохозяйствам, придерживающимся *смешанной стратегии*, относятся домохозяйства, совмещающие первые два типа одновременно.

[108] Более подробно о кредитном поведении домохозяйств см. Главу 6.

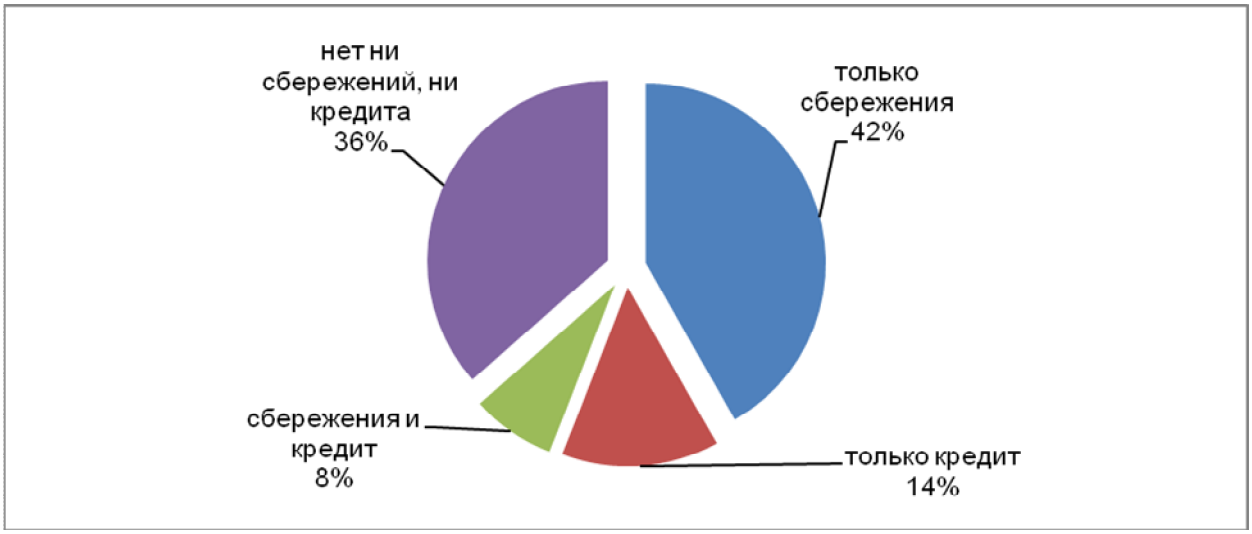


Рисунок 5.5 – Доля домохозяйств-сберегателей и домохозяйств-заемщиков, проценты

Если рассматривать структуру доходов домохозяйств, придерживающихся различных финансовых стратегий, несложно заметить, что ***в числе сберегателей значительно больше тех, для кого пенсия является основным источником средств***. Напротив, по доле семей, чей доход складывается главным образом из зарплат, сберегатели уступают не только заемщикам и использующим смешанную стратегию, но и домохозяйствам, у которых нет ни сбережений, ни кредитов. Что касается группы с диверсифицированными доходами, ее представительство в составе сберегателей значительнее, чем среди семей с другими финансовыми стратегиями (Таблица 5.2).

Таблица 5.2 – Основные источники доходов домохозяйств с различными финансовыми стратегиями, проценты

Типы домохозяйств по источникам доходов	Домохозяйства, у которых			
	есть только сбережения	есть только кредиты	есть сбережения и кредиты	нет ни сбережений, ни кредитов
только или в основном зарплата	40,3	66,5	69,4	50,4
только или в основном пенсия	28,2	5,0	4,8	21,9
только другие доходы	3,6	4,0	1,2	6,5
в основном другие доходы	3,5	2,7	3,6	2,3
диверсифицированные источники доходов	24,3	21,8	21,0	18,9
всего	100	100	100	100

Наибольшее представительство сберегателей фиксируется среди домохозяйств, основным источником доходов которых являются пенсии: ни в одном из других типов семей чистая сберегательная стратегия не находит такой популярности. Следует отметить, однако, что в группах домохозяйств, живущих в основном на доходы отличные от зарплат и пенсий и имеющих диверсифицированные доходы, сберегатели так же составляют большинство (Таблица 5.3).

Таблица 5.3 – Финансовые стратегии домохозяйств с различными источниками доходов, проценты

Типы домохозяйств по источникам доходов	Домохозяйства, у которых				
	есть только сбережения	есть только кредиты	есть сбережения и кредиты	нет ни сбережений, ни кредитов	Всего

только или в основном зарплата	30,8	20,9	11,5	36,9	100
только или в основном пенсия	53,9	3,9	2,0	40,3	100
только другие доходы	30,8	13,7	2,6	52,9	100
в основном другие доходы	46,4	14,2	10,4	29,0	100
диверсифицированные источники доходов	43,4	16,0	8,1	32,5	100

Как уже неоднократно отмечалось ранее, наиболее уязвимым в период кризиса оказалось благосостояние семей, доходы которых зависят главным образом от заработной платы. Поскольку домохозяйства, чьи доходы формируются в основном за счет оплаты труда, по-разному представлены в составе четырех групп домохозяйств, выделенных на основе стратегий финансового поведения, целесообразным представляется отдельно проанализировать кризисные эпизоды, связанные с занятостью населения по группам сберегателей, заемщиков и придерживающихся смешанной стратегии.

Обследование КПДХ позволяет рассмотреть изменения в положении на рынке труда, которые происходили с работниками домохозяйств в период с мая 2008 г. по август 2010 г. Проанализируем их в разрезе групп домохозяйств с различными финансовыми стратегиями – Таблица 5.4.

Наибольшая доля тех, кто в период кризиса терял работу, фиксируется в числе семей-заемщиков (13,3%), наименьшая – среди домохозяйств, имеющих и сбережения, и кредиты (5,7%). Что касается семей-сберегателей и семей, у которых нет ни сбережений, ни кредитов, распространенность опыта потери работы в этих категориях домохозяйств составила 8,3% и 8,7%, соответственно.

Значительно чаще встречаются эпизоды смены работы в период кризиса. Самый значительный сегмент домохозяйств, члены которых меняли работу с мая 2008 г., фиксируется в составе придерживающихся смешанной финансовой стратегии – 23,4%. Так же более 20% составляет доля менявших работу среди «чистых» заемщиков. Есть основания полагать, что наличие кредита выступило в кризисный период неким стимулом для поиска нового места занятости: при условии сокращения заработка или угрозы увольнения на прежнем месте работы[109] для некоторых заемщиков выполнение обязательств по кредиту стало невозможно.

Сокращение заработной платы оказалось наиболее распространено среди заемщиков. Однако интерпретируя данный факт, следует помнить, что и доля домохозяйств с трудоспособными в этой категории максимальна. Вполне закономерно, наименьший процент потерявших в размере заработка – в составе сберегателей, среди которых значителен сегмент пенсионеров.

Таблица 5.4 – Изменения в занятости членов домохозяйств из групп различных финансовых стратегий за период с мая 2008 г. по август 2010 г., проценты

	Домохозяйства, у которых			
	есть только сбережения	есть только кредиты	есть сбережения и кредиты	нет ни сбережений, ни кредитов
Доля группы домохозяйств в выборке	*41,8*	*14,2*	*7,5*	*36,5*
Все домохозяйства группы	100	100	100	100

[109] Напомним, что большинство займов, фиксируемых в обследовании, представлено мелкими потребительскими кредитами, акцепторами которых являются домохозяйства с невысоким уровнем доходов.

из них домохозяйства с работниками, которые в период кризиса:				
столкнулись с сокращением заработной платы	8,1	16,6	15,0	10,4
теряли работу	8,3	13,3	5,7	8,7
меняли работу	14,7	21,7	23,4	15,5

Перейдем теперь к анализу изменения благосостояния домохозяйств с различными финансовыми стратегиями в период кризиса вне зависимости от состава их доходов и связи с рынком труда – Таблица 5.5.

По мнению 29,9% всех сберегателей их материальное положение улучшилось в период кризиса, а 18,2%, напротив, отметили его ухудшение. Чуть более половины домохозяйств, имеющих сбережения, по субъективным ощущениям, остались на прежнем уровне по доходу. Объяснение тому следует искать в том, что среди сберегателей много пенсионеров, а, как известно, в период кризиса было реализовано беспрецедентное увеличение поддержки этой категории российского населения.

Среди заемщиков ситуация иная. Около 20% таких домохозяйств улучшили свое материальное положение и приблизительно 30% ухудшили. Данный результат вполне закономерен: очевидно, сбережения выполняют функцию страховки в трудные для домохозяйства времена, в то время как кредит является дополнительным отягчающим фактором.

Что касается семей, придерживающихся смешанной финансовой стратегии, то их материальное положение в наименьшей степени пострадало от кризиса. И напротив, наиболее неблагоприятная ситуация наблюдается в группе домохозяйств, которые не являются ни сберегателями, ни заемщиками. Во многом это связано с тем, что смешанная финансовая стратегия характерна для более высокодоходных групп семей, которые, несмотря на кредитные обязательства, имеют дополнительные ресурсы в виде сбережений. Среди домохозяйств, не имеющих ни сбережений, ни кредитных обязательств, максимальна доля низкодоходных домохозяйств из сельской местности, имеющих ограниченные возможности использования дополнительных финансовых ресурсов.

Таблица 5.5 – Изменение материального положения домохозяйств в период кризиса по субъективной оценке в зависимости от финансовой стратегии, проценты

Домохозяйства, у которых	Доля группы в выборке	Домохозяйства, материальное положение которых по собственному мнению с мая 2008 г.			
		улучшилось	не изменилось	ухудшилось	Всего
есть только сбережения	41,8	29,9	51,9	18,2	100
есть только кредиты	14,2	20,2	49,9	29,9	100
есть сбережения и кредиты	7,6	35,0	49,7	15,3	100
нет ни сбережений, ни кредитов	36,5	16,1	53,0	30,9	100
Всего	100,0	23,5	51,9	24,6	100

Субъективные оценки, однако, зачастую расходятся с объективными. Этим обуславливается необходимость обращения к другому показателю изменения благосостояния в период кризиса. Поскольку обследование КПДХ охватило панель домохозяйств обследования РиДМиЖ, мы получили возможность сопоставить доходы

опрошенных семей в 2007 и 2010 гг. Сделаем это по группам домохозяйств с различными финансовыми стратегиями.

Таблица 5.6 демонстрирует, что наибольший рост реальный доходов - на 99% - характерен для семей, имеющих и сбережения, и кредиты. 85% составил прирост показателя для домохозяйств-сберегателей. «Чистым» заемщикам удалось повысить свои реальные доходы в среднем на 75%. Наименьшее увеличение средних реальных душевых доходов фиксировалось у семей, не имеющих ни кредитов, ни сбережений (на 53%).

Эти результаты нельзя напрямую сравнивать с субъективными показателями, поскольку здесь не фиксируются доли потерявших и нарастивших доход, однако нельзя и не отметить согласованность двух оценок. Итак, приведенные данные позволяют утверждать, что домохозяйства, имеющие сбережения (в том числе и выбравшие смешанную финансовую стратегию), менее других пострадали в период кризиса. Напротив, негативнее всего кризис сказался на благосостоянии семей, у которых нет ни сбережений, ни кредитов.

Таблица 5.6 – Изменение средних реальных душевых доходов домохозяйств в период кризиса в зависимости от финансовой стратегии, проценты

		Средние реальные душевые доходы домохозяйств в 2010 г. в % к 2007 г.
Все домохозяйства		*174*
Домохозяйства, у которых	есть только сбережения	185
	есть только кредиты	175
	есть сбережения и кредиты	199
	нет ни сбережений, ни кредитов	153

Примечание: Рассчитано по панельной части выборки

Чтобы детальнее оценить роль сбережений как механизма страхования материального положения семьи в период кризиса, в обследовании задавался следующий вопрос: *«Как долго Ваше домохозяйство сможет материально жить так же, как Вы живете сейчас, то есть, не уменьшая расходов, только за счет денежных сбережений, ничего не продавая из имущества?»*.

Примерно 40%-ам домохозяйств, имеющих сбережения, сбережений хватит не более, чем на месяц, и еще четверти – не более чем, на три месяца (Рисунок 5.6). Оставшиеся семьи могут рассчитывать на более продолжительное поддержание сложившегося уровня жизни.

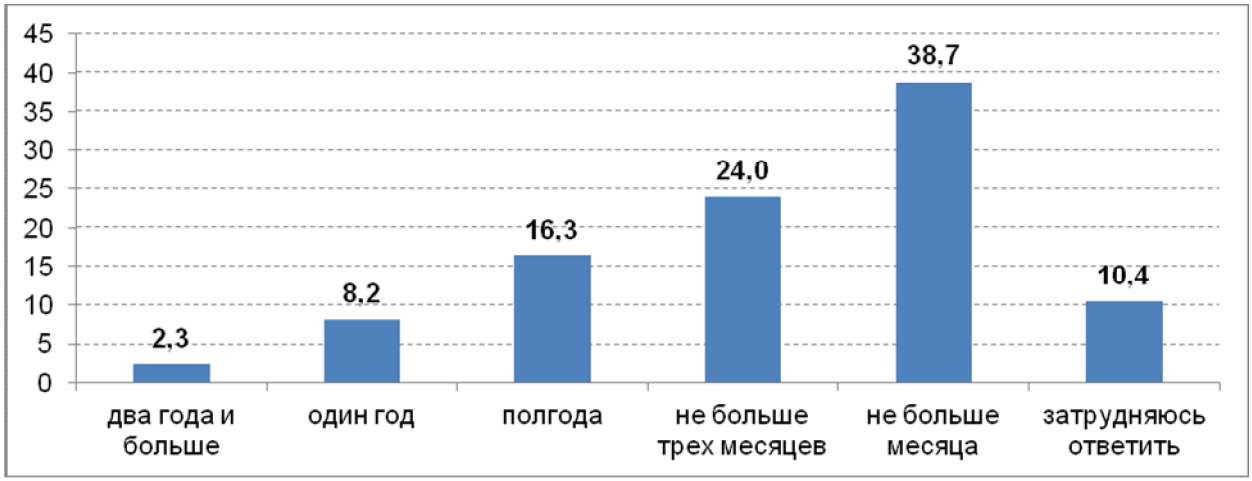


Рисунок 5.6 – Период, в течение которого домохозяйство может жить за счет своих сбережений, сохраняя прежний материальный уровень, доля домохозяйств, проценты

При этом важным вопросом является форма хранения сбережений. В обследовании респондентам задавалось три типа вопросов: *какие виды хранения сбережений самые надежные; какие виды хранения сбережений самые выгодные и какой вид хранения сбережений следовало бы выбрать в период последнего финансового кризиса*.

Наиболее популярной формой хранения сбережений как по надежности, так и по выгодности, и по целесообразности в кризисный период по-прежнему остается приобретение недвижимости: в трех типах вопросов ее выбрали более 30% респондентов (Рисунок 5.7). Текущий рублевый счет чуть уступает недвижимости по оценке степени надежности, но при этом сильно отстает от нее по показателям выгодности и целесообразности в кризис. Хранение денег дома в рублях, срочный рублевый вклад, а также покупка золота, изделий из драгоценных металлов и ювелирных украшений - следующие в рейтинге надежных форм хранения сбережений (от 14 до 17%). Данные опроса позволяют утверждать, что в сознании населения хранение сбережений «на руках» в периоды экономической нестабильности по-прежнему остается одним из самых подходящих вариантов.

Хранение денег в иностранной валюте (текущий, срочный вклады, хранение дома), в целом, менее популярно, чем сбережения в рублях.

Покупка дорогостоящих товаров длительного пользования рассматривается как надежная форма 6%-тами респондентов, как выгодная и подходящая для кризиса – приблизительно 3-4%-тами. Низкую оценку надежности, выгодности и целесообразности в кризис получили такие формы хранения сбережений, как покупка произведений искусства, антиквариата, различных видов ценных бумаг, участие в накопительных страховых и негосударственных пенсионных фондах и т.д. (от 1 до 5% по всем типам вопросов). И наконец, наименьший рейтинг популярности среди ответов опрошенных получило хранение денег в депозитных банковских ячейках как в рублях, так и в валюте.

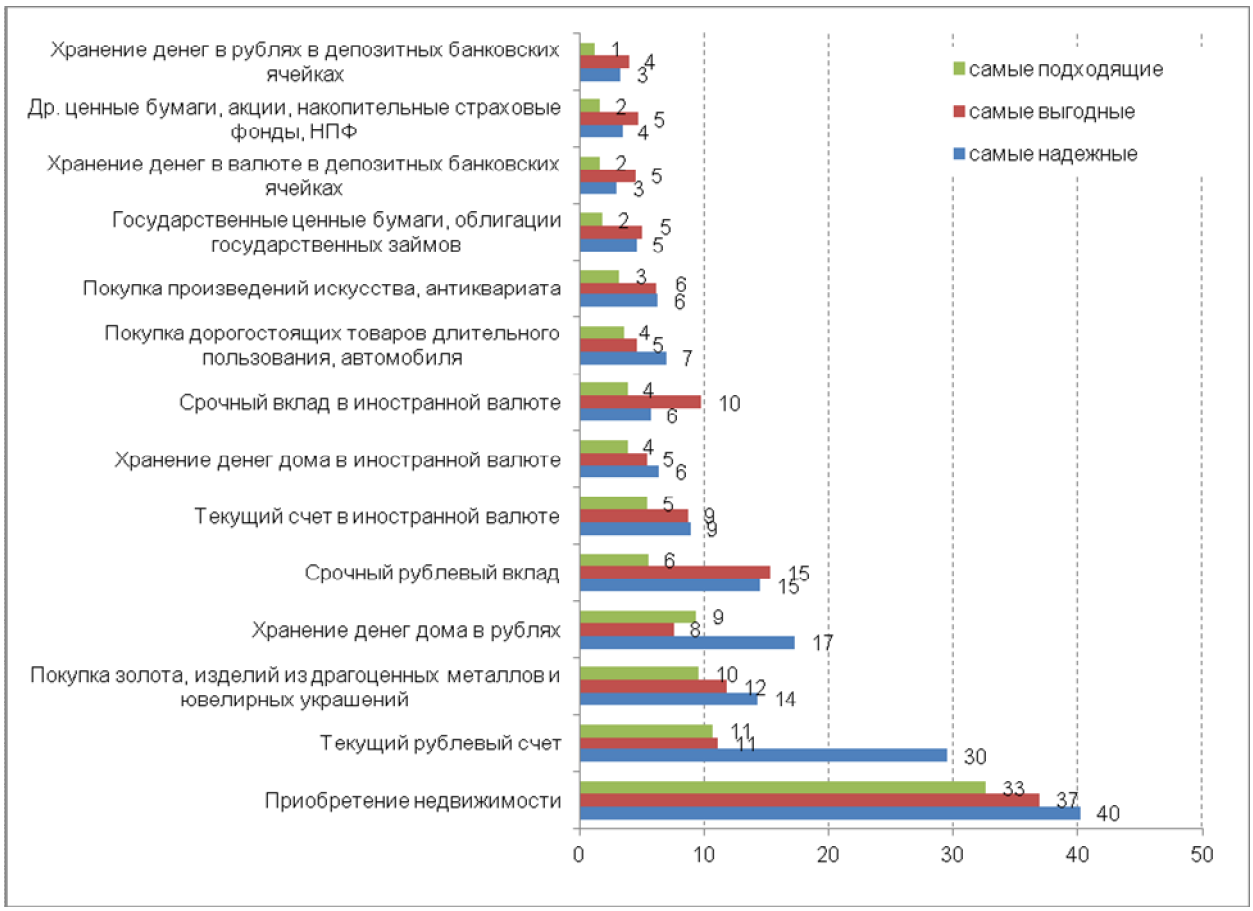


Рисунок 5.7 – Рейтинг самых надежных, выгодных и подходящих для кризиса форм хранения сбережений, проценты

В рамках настоящей работы вопросу банковских счетов необходимо уделить особое внимание, поэтому отдельно рассмотрим связь домохозяйств с банковской системой в целом и Сбербанком в частности.

5.2.2. Масштаб и структура связи домохозяйств с банковской системой

Среди всех опрошенных 65% имеют банковский счет. При этом наиболее популярными способами использования счета являются получение заработной платы или пенсии (57,0% и 24,1%, соответственно) и сохранение сбережений (почти 30%) (Рисунок 5.8). Около 13% респондентов используют счета для получения социальных выплат (помимо пенсий). Наиболее редкими способами использования банковских счетов оказались безналичные платежи за товары и услуги, получение дохода (процентов по вкладу) и обслуживание кредита.

Рисунок 5.8 – Способы использования банковских счетов, проценты от имеющих счет в банке

В целом, способы использования банковских счетов можно сгруппировать следующим образом: (1) получение заработной платы, (2) получение пенсий и социальных выплат, (3) сберегательно-накопительные цели, (4) другое. Наиболее интересным выводом в данном случае является то, что респонденты, использующие свой счет в сберегательно-накопительных целях, с большей вероятностью оказываются среди семей, субъективно улучшивших свое материальное положение по итогам кризиса (33,1% против 24,0% среди всех респондентов, имеющих банковские счета) (Таблица 5.7).

Таблица 5.7 - Изменение материального положения домохозяйств в период кризиса по субъективной оценке в зависимости от способов использования банковских счетов, проценты от имеющих счет в банке

Способы использования банковского счета	Доля среди респондентов, имеющих счет	Домохозяйства, материальное положение которых по собственному мнению с мая 2008 г.			
		улучшилось	не изменилось	ухудшилось	Всего
Получение заработной платы	57,0	27,3	50,3	22,4	100
Получение пенсий и социальных выплат	35,1	25,3	49,3	25,4	100
Сберегательно-накопительные	30,9	33,1	46,7	20,2	100

цели					
Другое	13,8	22,3	48,4	29,3	100

Снова обратимся к показателю изменения средних реальных душевых доходов домохозяйств, чтобы дополнить субъективную оценку объективной.

Согласно данным КПДХ и РиДМиЖ, наименьший прирост доходов в 2010 г. по сравнению с 2007 г. фиксировался у использующих свои счета для перевода заработной платы, а наибольший – у тех, кто держит счет для сберегательно-накопительных целей. Соответственно, результаты, полученные по доходному критерию, совпадают с выявленными по субъективному основанию. Нельзя не заметить, что тем самым мы получаем еще одно косвенное подтверждение следующему: домохозяйства, чьи доходы формируются главным образом за счет зарплат, оказались в период кризиса самыми уязвимыми.

Таблица 5.8 – Изменение средних реальных душевых доходов домохозяйств, имеющих счета в банке, в период кризиса, проценты

		Средние реальные душевые доходы домохозяйств в 2010 г. в % к 2007 г.
Все домохозяйства		*174*
Домохозяйства, которые используют банковский счет для	получения заработной платы	172
	получения пенсий и социальных выплат	183
	для сберегательно-накопительных целей	191

Примечание: Рассчитано по панельной части выборки

5.2.3. Масштаб и структура связи домохозяйств со Сбербанком

Среди домохозяйств, располагающих счетами в банках, 75,2% имеют счет только в Сбербанке, 16,1% - только в другом коммерческом банке и 8,7% - в Сбербанке и в другом коммерческом банке одновременно.

По критерию субъективной оценки изменения материального положения в результате кризиса респонденты, имеющие счет в Сбербанке, выглядят чуть более выигрышно, чем респонденты, имеющие счет в другом коммерческом банке (Таблица 5.9). Интересно, что по владельцам счетов в разных банках однозначный вывод сделать не получается. Среди респондентов, имеющих счет в Сбербанке и в другом банке, по сравнению с остальными опрошенными, с одной стороны, выше доля улучшивших материальное положение в результате кризиса, с другой – значительнее и представительство тех, чье положение ухудшилось.

Таблица 5.9 - Изменение материального положения домохозяйств в период кризиса по субъективной оценке в зависимости от того, в каком банке счет, проценты от имеющих счет в банке

Группы домохозяйств	Доля среди респондентов, имеющих счет	Домохозяйства, материальное положение которых по собственному мнению с мая 2008 г.			
		улучшилось	не изменилось	ухудшилось	Всего
Есть счет в Сбербанке	75,2	25,5	50,2	24,3	100
Есть счет в другом банке	16,1	23,5	56,3	20,2	100
Есть счет в Сбербанке и другом банке	8,7	31,0	43,7	25,3	100
Нет счета в банке	100,0	25,5	50,2	24,3	100

Всего	75,2	25,5	50,2	24,3	100

А что демонстрирует показатель средних реальных душевых доходов?

Наибольший рост доходов в 2010 г. по сравнению с 2007 г. – на 99% - был характерен для тех, кто располагает счетом в Сбербанке и другом банке. Положение дел, эксплуатирующих счет только в Сбербанке, представляется менее позитивным, чем в среднем по всей выборке семей: если средневыборочное увеличение реальных душевых доходов составило 74%, то для группы располагающих счетами только в Сбербанке – 71%. Доходы домохозяйств, члены которых имеют счет только в другом коммерческом банке, в 2010 г. составили 157% от уровня 2007 г., что характеризует самый скромный рост обсуждаемого показателя (Таблица 5.10).

Таблица 5.10 – Изменение средних реальных душевых доходов домохозяйств, имеющих счета в различных банках, и домохозяйств, не имеющих счетов, в период кризиса, проценты

		Средние реальные душевые доходы домохозяйств в 2010 г. в % к 2007 г.
Все домохозяйства		*174*
Домохозяйства, у которых	есть счет в Сбербанке	171
	есть счет в другом банке	157
	есть счет в Сбербанке и другом банке	199
	нет счета в банке	180

Примечание: Рассчитано по панельной части выборки

5.2.4. Стратегии сохранения сбережений в период кризиса

В ходе обследования респондентам задавался вопрос о том, какие действия они совершали, чтобы сохранить свои сбережения во время финансового кризиса. Стоит отметить, что в целом доля предпринявших какие-либо меры невелика – около 14% от семей, имеющих сбережения. Согласно КПДХ, чаще всего для сохранения сбережений респонденты совершали дорогостоящие покупки за счет сбережений и забирали вклады из банка (около 7% респондентов и в том, и в другом случае) (Рисунок 5.9).

На втором месте по популярности оказался обмен валюты, в которой хранились сбережения (2,7%). Создание депозитной банковской ячейки для хранения денег как в рублях, так и в валюте использовалось респондентами крайне редко, что хорошо корреспондирует с низкой популярностью данной формы хранения сбережения в рейтингах надежности, выгодности и целесообразности использования в кризис (Рисунок 5.7).

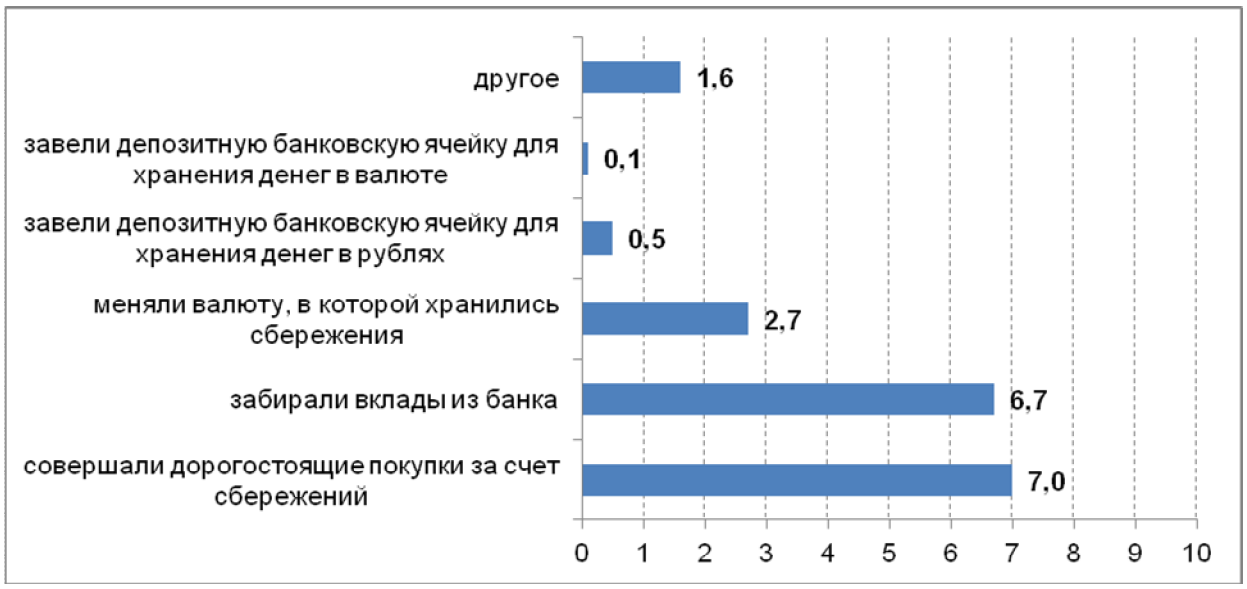


Рисунок 5.9 – Стратегии сохранения сбережений в период кризиса, проценты

Какова же ситуация в разрезе групп домохозяйств, имеющих сбережения, с различной динамикой благосостояния по субъективному критерию? В целом стоит сказать, что семьи, материальное положение которых улучшилось, чаще предпринимали действия для сохранения сбережений в случае их наличия, чем семьи, чье положение осталось неизменным или ухудшилось – 18% семей против 14% в среднем. Важно отметить, что одна семья могла использовать несколько способов сохранения сбережений, но чаще всего применяла только один вариант (11 из 14%).

Далее рассмотрим только домохозяйства, которые предпринимали какие-либо действия. В семьях, чье материальное положение улучшилось, наиболее популярной стратегией оказалось совершение дорогостоящих покупок за счет сбережений (около половины подвыборки) (Таблица 5.11). В домохозяйствах, материальное положение которых не изменилось или ухудшилось, данная стратегия использовалась реже. Наиболее распространенными здесь стали случаи изъятия вкладов из банка. При этом стоит отметить, что среди семей с ухудшившимся материальным положением выше доля тех, кто менял валюту, в которой хранились сбережения.

Таблица 5.11 – Использование стратегий сохранения сбережений домохозяйствами с разной динамикой материального положения, процент по столбцу

Домохозяйства, которые для сохранения сбережений в период кризиса	Домохозяйства, материальное положение которых по собственному мнению с мая 2008 г.			Доля группы среди домохозяйств, предпринимающих что-либо для сохранения сбережений
	улучшилось	не изменилось	ухудшилось	
меняли валюту, в которой хранились сбережения	14,3	19,2	22,4	18,4
совершали дорогостоящие покупки за счет сбережений	55,4	35,2	43,0	43,4
забирали вклады из банка	46,8	48,4	45,2	48,4
предпринимали что-то другое	8,2	20,4	8,8	14,3

Примечание: Остальные стратегии – маленький объем выборки

Об успешности того или иного способа сохранения сбережений свидетельствует и профиль стратегий в разрезе групп, выделенных на основе субъективной оценки изменения материального положения в период кризиса (Таблица 5.12). Наиболее высокая

доля улучшивших материальное положение наблюдается в группе домохозяйств, воспользовавшихся стратегией совершения дорогостоящих покупок за счет сбережений – 40%. Напротив, менявшие валюту хранения сбережений чаще других отмечали ухудшение материального положения.

Таблица 5.12 - Изменение материального положения домохозяйств в период кризиса по субъективной оценке в зависимости от стратегии сохранения сбережений, процент по строке

Домохозяйства, которые для сохранения сбережений в период кризиса	Домохозяйства, материальное положение которых по собственному мнению с мая 2008 г.			
	улучшилось	не изменилось	ухудшилось	Всего
меняли валюту, в которой хранились сбережения	25,9	46,0	28,1	100,0
совершали дорогостоящие покупки за счет сбережений	42,0	35,4	22,6	100,0
забирали вклады из банка	32,9	45,1	22,0	100,0

Примечание: Остальные стратегии – маленький объем выборки

Объективный показатель изменения доходов в разрезе перечисленных групп домохозяйств является малоинформативным. Обращаясь к Таблице 5.13, обнаруживаем, что самый низкий рост доходов был у совершавших дорогостоящие покупки за счет сбережений, а самый значительный - у семей, которые для сохранения своих сбережений забрали вклады из банка. Однако это обусловлено методикой расчета доходов (см. Главу 4) и не может содержательно интерпретироваться.

Таким образом, здесь будем строить выводы на основании субъективного показателя. Итак, есть основания утверждать, что наиболее успешной стратегией сохранения сбережений является совершение дорогостоящих покупок за счет сбережений, наименее – обмен валюты, в которой хранились сбережение. Среднее положение по успешности занимает стратегия изъятия вкладов из банка. Все остальные варианты действий по сохранению сбережений в период кризиса оказываются крайне непопулярны.

Таблица 5.13 – Изменение средних реальных душевых доходов домохозяйств, предпринимавших усилия для сохранения своих сбережений в период кризиса, проценты

		Средние реальные душевые доходы домохозяйств в 2010 г. в % к 2007 г.
Все домохозяйства		*174*
Домохозяйства, которые для сохранения сбережений в период кризиса	меняли валюту, в которой хранились сбережения	194
	совершали дорогостоящие покупки за счет сбережений	177
	забирали вклады из банка	257

Примечание: Рассчитано по панельной части выборки. Остальные стратегии – маленький объем выборки.

5.2.5. Анализ динамики сберегательного поведения населения на основе данных КПДХ и РиДМиЖ

Мы располагаем данными обследований, проведенных по схожей методике в 2007 г. и 2010 г., что позволяет нам проанализировать проблему не только в статике, но и в динамике. Рассмотрев положение дел в 2010 г., ответим теперь на вопрос: какие изменения произошли в сберегательном поведении населения по сравнению с 2007 г.?

Прежде всего, отметим, что доля семей, имеющих сбережения, возросла. Сегмент откладывающих средства увеличился на 7,2 п.п. и составил в 2010 г. 49,3% всех опрошенных домохозяйств против 42,0% в 2007 г. При этом, был зафиксирован рост группы домохозяйств, реализующих одну из трех финансовых стратегий (сберегательную,

кредитную или смешанную). Соответственно, семей без сбережений и кредитов в 2010 г. стало меньше, чем было в 2007 г.: если ранее к этой категории относились 45,9% домохозяйств, то по последним данным – 36,5% (Рисунок 5.10).

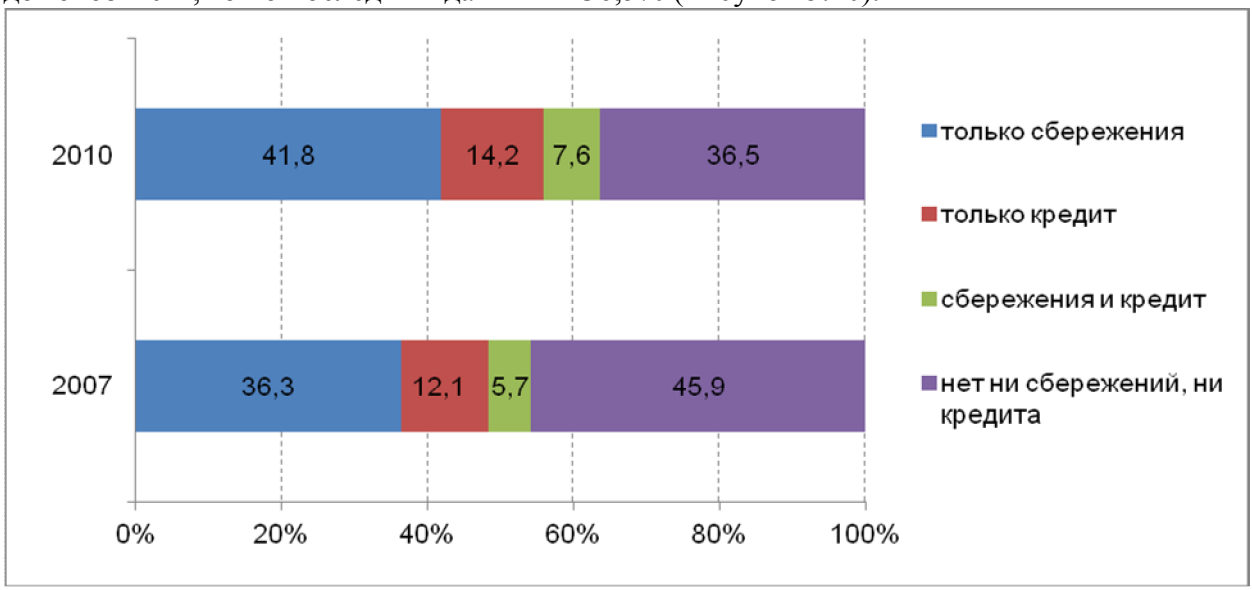


Рисунок 5.10 – Динамика долей домохозяйств с различными финансовыми стратегиями, проценты

Отдельный интерес представляет динамический анализ социально-экономического профиля домохозяйств с различными финансовыми стратегиями.

Обращаясь к группам семей с разным уровнем достатка – квинтилям, идентифицированным на основании показателя душевого дохода домохозяйств – обнаруживаем, что доля самых низкообеспеченных максимальна среди семей, не имеющих ни сбережений, ни кредитов. Как в 2007 г., так и в 2010 г. представительство 1-го квинтеля среди таковых составляет порядка 30%. В целом, четко просматривается следующая зависимость: чем выше доход группы, тем меньше ее доля в составе домохозяйств без сбережений и кредитов и тем значительнее ее вес среди семей, имеющих сбережения (в том числе и среди семей, располагающих и сбережениями, и кредитами). Причем это характерно как для ситуации 2007 г., так и 2010 г.

Иная картина наблюдается в отношении группы «чистых» заемщиков. За рассматриваемый период структура представительства домохозяйств с разным уровнем дохода внутри этой группы изменилась: увеличилась доля 1-го и 2-го квинтелей за счет сокращения сегмента трех других квинтелей (Таблица 5.14).

Таблица 5.14 – Домохозяйства квинтелей по доходу в разрезе групп семей с различными финансовыми стратегиями, проценты

Квинтили по душевым доходам	Есть только сбережения	Есть только кредиты	Есть сбережения и кредиты	Нет ни сбережений, ни кредитов
	2007			
1 квинтиль	10,2	13,4	8,5	28,5
2	18,9	17,9	13,0	24,5
3	20,6	23,0	16,9	18,5
4	24,2	31,0	27,1	15,5
5 квинтиль	26,2	14,7	34,5	13,1
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0
	2010			
1 квинтиль	9,8	23,2	16,7	30,6
2	17,3	22,5	15,4	23,8
3	23,9	15,3	15,8	18,4

4	24,9	16,7	22,4	15,2
5 квинтиль	24,1	22,3	29,8	12,0
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

Рассматривая отдельно домохозяйства различных квинтелей по показателю душевых доходов необходимо отметить, что среди низкообеспеченных максимальна доля семей без сбережений и кредитов. Но если в 2007 г. она составляла 69,3%, то в 2010 г. – 56,2%. Для 5-го квинтеля характерным остается доминирование сберегателей.

Наиболее интересные трансформации происходят внутри среднедоходных групп, где фиксируется существенное снижение доли семей без кредитов и сбережений. Более того, если в 2007 г. в составе 3-го квинтеля преобладали домохозяйства, не имеющие ни кредитов, ни сбережений, то к 2010 г. самой распространенной группой внутри среднего квинтеля стали сберегатели (Таблица 5.15).

Таблица 5.15 – Домохозяйства с различными финансовыми стратегиями в разрезе квинтилей по доходу, проценты

Квинтили по душевым доходам	Есть только сбережения	Есть только кредиты	Есть сбережения и кредиты	Нет ни сбережений, ни кредитов	Всего
	2007				
1 квинтиль	19,6	8,6	2,6	69,3	100
2	32,7	10,3	3,5	53,5	100
3	37,9	14,1	4,9	43,0	100
4	41,4	17,7	7,3	33,5	100
5 квинтиль	49,4	9,2	10,3	31,1	100
	2010				
1 квинтиль	20,7	16,7	6,4	56,2	100
2	35,6	15,8	5,8	42,7	100
3	49,8	10,8	6,0	33,4	100
4	52,0	11,8	8,5	27,7	100
5 квинтиль	50,6	16,0	11,4	22,0	100

Еще одна интересная тенденция обнаруживается при рассмотрении домохозяйств, получающих и не получающих межсемейные трансферты в контексте различных стратегий финансового поведения.

Представительство реципиентов трансфертов внутри групп сберегателей, заемщиков, семей, использующих смешанную стратегию, и остальных семей в период 2007-2010 гг. увеличивается. Максимальная доля получателей трансфертов фиксируется среди «чистых» заемщиков и составляет в 2007 г. – 11,7%, а в 2010 г. – 21,9% группы (Таблица 5.16).

Однако среди тех, кто в 2010 г. остается без потока входящих трансфертов существенно возрос сегмент сберегателей: если в 2007 г. преобладающей для неучаствующих в получении трансфертов была стратегия отказа от сбережений и кредитов, то в 2010 г. доминантой оказывается стратегия откладывания средств (Таблица 5.17).

Среди реципиентов трансфертов, напротив, стали более популярны займы: главным образом за счет снижения доли семей без сбережений и кредитов, сегмент «чистых» заемщиков в 2010 г. по сравнению с 2007 г. вырос на 4,2 п.п. (с 13,5% до 17,7%).

Таблица 5.16 – Домохозяйства-получатели межсемейных трансфертов в разрезе групп семей с различными финансовыми стратегиями, проценты

Участие д/х в получении входящих трансфертов	Есть только сбережения	Есть только кредиты	Есть сбережения и кредиты	Нет ни сбережений, ни кредитов

	2007			
Не участвуют	88,8	88,3	90,3	89,9
Участвуют	11,2	11,7	9,7	10,1
Всего	100	100	100	100
	2010			
Не участвуют	84,6	78,1	84,7	81,1
Участвуют	15,4	21,9	15,3	18,9
Всего	100	100	100	100

Таблица 5.17 – Домохозяйства с различными финансовыми стратегиями в разрезе домохозяйств-получателей межсемейных трансфертов, проценты

Участие д/х в получении входящих трансфертов	Есть только сбережения	Есть только кредиты	Есть сбережения и кредиты	Нет ни сбережений, ни кредитов	Всего
	2007				
Не участвуют	35,7	12,2	5,9	46,2	100
Участвуют	37,6	13,5	5,3	43,6	100
	2010				
Не участвуют	42,8	13,5	7,8	35,9	100
Участвуют	36,5	17,7	6,6	39,2	100

Завершим анализ финансовых стратегий в разрезе отдельных групп домохозяйств обращением к социально-демографическим типам семей.

Среди выбравших сберегательную стратегию наибольший сегмент представляют семьи пенсионеров. Причем, если в 2007 г. на их долю приходились 29,1%, то в 2010 г. – уже 34,3% (Таблица 5.18). В данный период времени фиксируется и увеличение процента трудоспособных без детей и смешанных домохозяйств без детей в составе домохозяйств-сберегателей. Представительство других социально-демографических типов внутри категории семей «чистых» сберегателей сокращается: в 2010 г. по сравнению с 2007 г. домохозяйств с детьми в обсуждаемой группе стало меньше. Примерно такие же тенденции характерны и для группы семей, располагающих как сбережениями, так и кредитами, однако, доминирующим социально-демографическим типом здесь были и остаются семьи трудоспособных с детьми.

Таблица 5.18 – Социально-демографические типы в разрезе групп семей с различными финансовыми стратегиями, проценты

Социально-демографический тип домохозяйства	Есть только сбережения	Есть только кредиты	Есть сбережения и кредиты	Нет ни сбережений, ни кредитов
	2007			
Семьи трудоспособных без детей	15,7	17,3	19,3	16,9
Семьи трудоспособных с детьми	26,0	53,1	49,8	31,9
Смешанные дх трудоспособных и пенсионеров без детей	15,5	11,7	12,3	14,7
Смешанные дх трудоспособных и пенсионеров с детьми	13,7	15,0	14,6	14,2
Дх пенсионеров	29,1	2,9	3,9	22,3
Всего	100	100	100	100
	2010			
Семьи трудоспособных без детей	17,2	27,0	24,3	24,9
Семьи трудоспособных с	19,7	39,8	37,1	29,3

детьми				
Смешанные дх трудоспособных и пенсионеров без детей	19,0	15,7	13,1	16,3
Смешанные дх трудоспособных и пенсионеров с детьми	9,8	12,2	17,1	9,7
Дх пенсионеров	34,3	5,2	8,4	19,7
Всего	100	100	100	100

В Таблице 5.19 приведен расчет долей домохозяйств с различными финансовыми стратегиями по отдельным социально-демографическим типам семей.

Наибольший сегмент сберегателей обнаруживается, как и следовало ожидать, среди семей пенсионеров. В 2007 г. его размер не доходил до 50%, а в 2010 г. почти достиг 60%. На втором месте по доле сберегателей в 2010 г. оказываются смешанные семьи трудоспособных и пенсионеров без детей. Наименьший процент откладывающих средства фиксируется в числе домохозяйств трудоспособных с детьми. Причем для последних по-прежнему наиболее характерно отсутствие и сбережений, и кредитов.

Таблица 5.19 – Домохозяйства с различными финансовыми стратегиями в разрезе социально-демографических типов, проценты

Социально-демографический тип домохозяйства	Есть только сбережения	Есть только кредиты	Есть сбережения и кредиты	Нет ни сбережений, ни кредитов	Всего
	2007				
Семьи трудоспособных без детей	32,7	12,5	7,5	47,4	100
Семьи трудоспособных с детьми	27,0	19,1	9,6	44,4	100
Смешанные д/х трудоспособных и пенсионеров без детей	37,4	9,7	5,5	47,4	100
Смешанные д/х трудоспособных и пенсионеров с детьми	33,6	12,8	6,7	46,9	100
Д/х пенсионеров	47,9	1,7	1,2	49,2	100
	2010				
Семьи трудоспособных без детей	29,9	19,3	9,1	41,6	100
Семьи трудоспособных с детьми	27,2	22,7	11,1	39,0	100
Смешанные д/х трудоспособных и пенсионеров без детей	43,1	14,7	6,5	35,7	100
Смешанные д/х трудоспособных и пенсионеров с детьми	35,3	18,0	13,3	33,4	100
Д/х пенсионеров	59,9	3,8	3,2	33,1	100

На этом мы завершим анализ социально-экономических профилей и перейдем к другим не менее важным сюжетам.

Итак, в 2010 г. обнаруживается увеличение популярности стратегии откладывания средств. Начинает ли население в связи с этим более активно использовать возможности размещения средств в банках?

Вместе с общим расширением сегмента сберегателей наблюдается и рост доли домохозяйств, члены которых имеют счета в банках. Наиболее активно увеличивается представительство открывших параллельно счета и в Сбербанке, и в другом банке, однако эта группа домохозяйств, как и в 2007 г., остается самой малочисленной. Наиболее популярным по-прежнему является счет в Сбербанке: в 2007 г. 47,2% семей обладали таким счетом, в настоящий момент – почти половина всех домохозяйств (49,7%). При этом абсолютное большинство тех, кто имеет счет в Сбербанке, счетом в другом коммерческом банке не располагают. Что касается категории открывших счета в других коммерческих банках, за рассматриваемый период она стала больше на 4,6 п.п. и достигла в 2010 г. 10,6% (Рисунок 5.11).

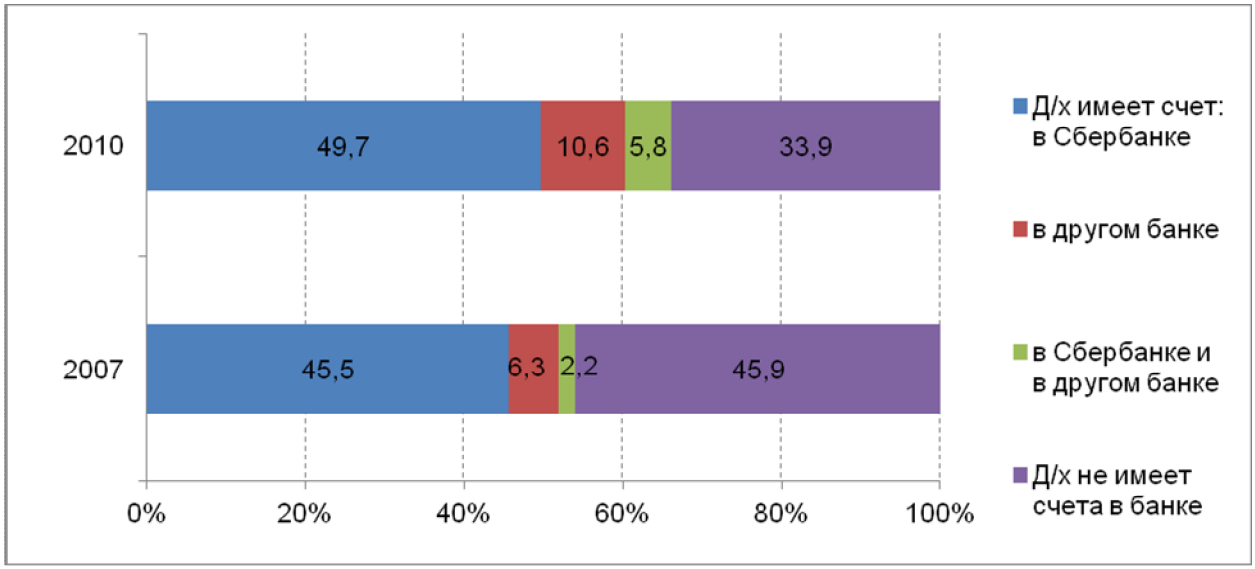


Рисунок 5.11 – Динамика структуры связи домохозяйств с банковской системой: наличие счетов в Сбербанке и других банках, проценты

Интересной представляется и динамика структуры направлений использования банковских счетов. За три года колоссально возросла доля эксплуатирующих банковский счет для получения заработной платы: если в 2007 г. она составляла 33,5% семей, имеющих счета, то по данным 2010 г. достигла 57,0%.

Более распространенным становится использование счета для получения дохода, обслуживания кредита и безналичных расчетов за покупки. Тем не менее, три перечисленные варианта работы счета остаются большой редкостью – о них упоминают не более 5,5% домохозяйств.

Иначе обстоит дело с динамикой доли использующих банковские счета для хранения сбережений. Обнаруживается сокращение популярности данного вида эксплуатации счета. Так, по данным РиДМиЖ 41,1% семей сохраняли сбережения посредством банковского счета в 2007 г., а согласно КПДХ в 2010 г. таких оказалось менее 29,9% (Рисунок 5.12).

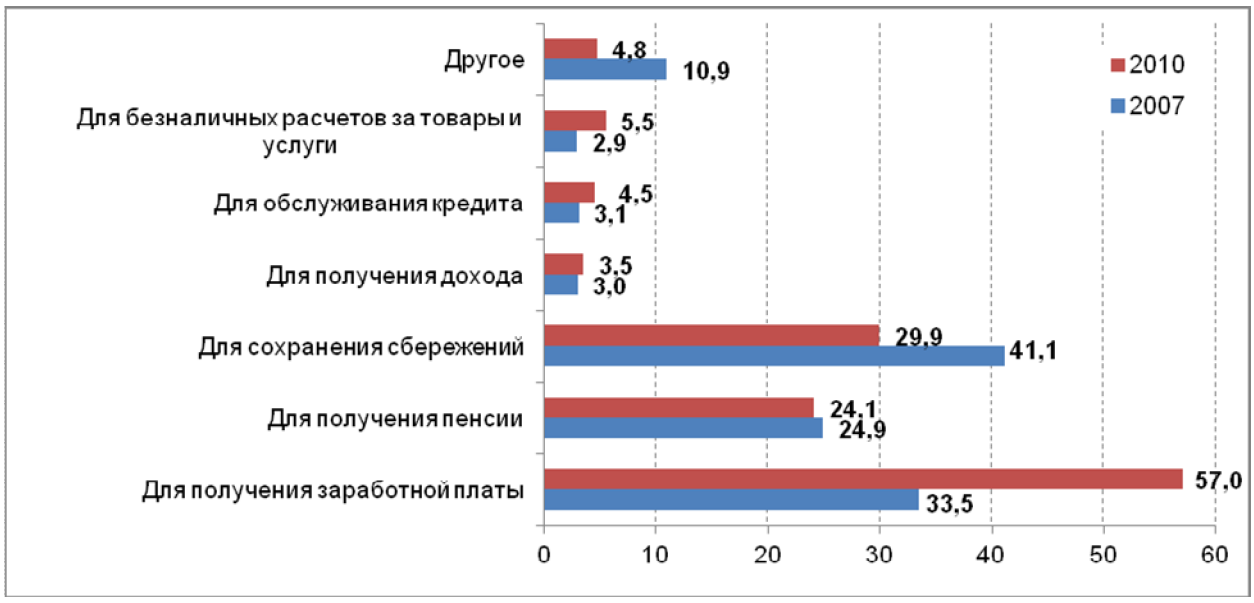


Рисунок 5.12 – Динамика структуры направлений использования банковских счетов, проценты от числа имеющих счет в банке

Таким образом, в условиях роста числа сберегателей и увеличения доли владельцев банковских счетов, обнаруживается сокращение сегмента домохозяйств, использующих банковские счета для сохранения сбережений. Недоверие банкам в период кризиса представляется наследием финансового коллапса 1998 г. И это в купе с низкой финансовой грамотностью населения в ближайшие годы, по всей видимости, будет тормозить продвижение банковских счетов, как инструмента сохранения сбережений.

В завершение темы перечислим основные выводы, касающиеся сберегательного поведения населения.

Итак, не смотря на увеличение сегмента имеющих накопления, произошедшее с 2007 г., сегодня сбережения имеет только половина домохозяйств (49,3%). Менее трети из них указывают, что сбережений хватит на полгода и более.

Самая значительная доля сберегателей обнаруживается среди пенсионеров. На это указывает не только анализ социально-демографического профиля семей, имеющих накопления, но и исследование основных источников доходов семей, придерживающихся различных финансовых стратегий. Домохозяйства, чьи доходы формируются главным образов за счет пенсий, встречаются среди сберегателей в 1,3 раза чаще, чем в среднем по выборке, тогда как семьи, для которых основным источником средств являются зарплаты – в 1,2 раза реже.

Чем выше доход домохозяйства, тем больше вероятность обнаружить его в числе придерживающихся «чистой» сберегательной стратегии. При этом семьи, которые не получают финансовой поддержки от других домохозяйств, сегодня чаще остальных становятся сберегателями, тогда как в 2007 г. наиболее распространенной среди них была стратегия отказа и от кредитов, и от накоплений.

Самыми популярными формами хранения сбережений являются покупка недвижимости, хранение денег дома, текущий и срочный рублевые счета. Отдельно стоит отметить склонность населения к традиционному способу хранения сбережений «на руках» в периоды экономической нестабильности.

По субъективной оценке изменения материального положения в результате кризиса менее пострадавшими оказались сберегатели и семьи, придерживающиеся смешанной стратегии (сберегатели-заемщики). Подтверждение данному факту находится и по объективному показателю – при анализе динамики душевых реальных доходов семей.

При этом около 65% респондентов отмечают, что у них открыт банковский счет. Среди них 75,2% имеют счет только в Сбербанке, 16,1% - только в другом коммерческом банке и 8,7% - в Сбербанке и в другом коммерческом банке одновременно. В 2007 г. доля держателей счетов была ниже. По данным РиДМиЖ доля семей, имеющих счет в Сбербанке в 2007 г. составляла 49,4%, обследование КПДХ демонстрирует увеличение этого показателя к 2010 г. до 55,5%.

Наиболее частыми способами использования счета являются получение заработной платы и пенсии (57,0 и 24,1%, соответственно) и сохранение сбережений (29,9%). Немаловажно отметить, что сегмент держателей счета для сохранения сбережений по сравнению с 2007 г. сузился в 1,4 раза. Сегодня респонденты, использующие свой счет в сберегательно-накопительных целях, с большей вероятностью оказываются среди семей, улучшивших свое материальное положение по итогам кризиса (как по субъективной, так и объективной оценке).

Доля домохозяйств, предпринявших какие-либо меры для сохранения сбережений во время финансового кризиса, невелика - 14% от семей, имеющих сбережения. Наиболее популярной мерой оказалась стратегия совершения дорогостоящих покупок за счет сбережений, а самой редко встречающейся – открытие депозитной банковской ячейки для хранения денег.

Глава 6. Кредитное поведение российских домашних хозяйств до, в период и после кризиса

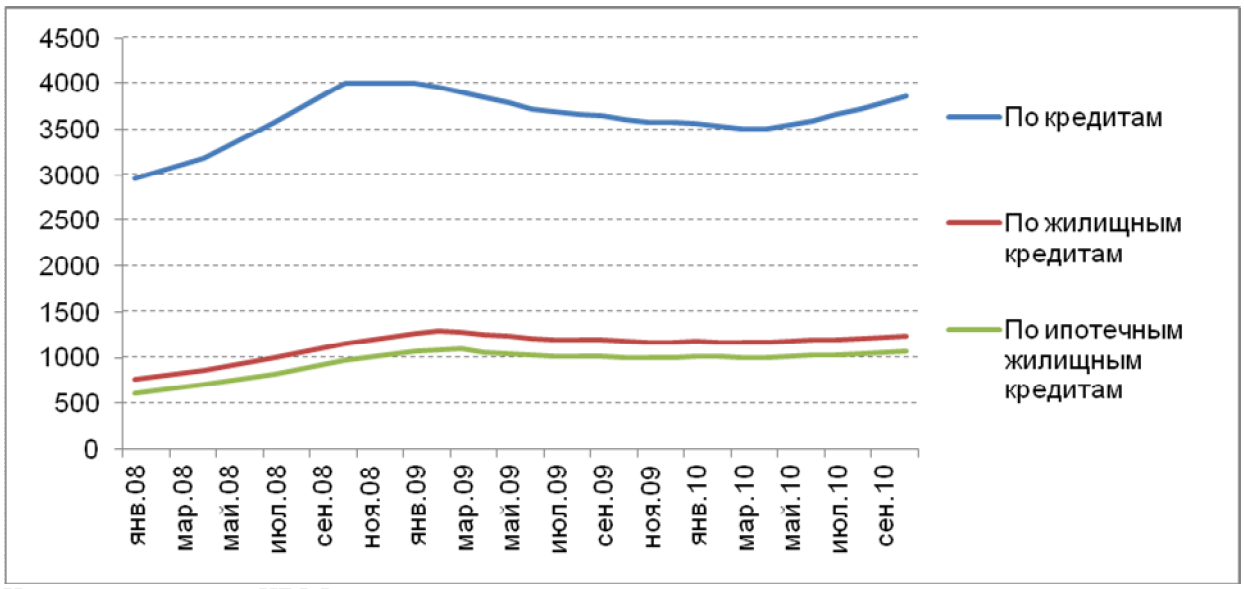
6.1. Макроэкономический обзор ситуации

Как было показано в предыдущих главах, экономический кризис отразился на экономическом положении населения России главным образом через снижение доходов и занятости, но масштабы сокращения уровня доходов населения были менее критичны, чем ощутимое, почти на 2 млн. человек, сокращение численности занятых. Имущественную обеспеченность российских домашних хозяйств (от мелкой бытовой техники до автомобильного транспорта и недвижимого имущества) кризис затронул в меньшей мере, хотя масштабы приобретения населением России отдельных предметов обихода сократились. В то же время возникновение волны неплатежей по кредитам стало причиной ужесточения правил их выдачи и снижения уровня кредитования населения.

Влияние кризиса на кредитное поведение населения, которому посвящена данная глава, мы рассмотрим в трех ракурсах. Во-первых, опишем динамику объемов потребительского кредитования населения на основе макроданных, рассматривая отдельно ипотечное жилищное кредитование и очерчивая роль Сбербанка в потребительском кредитовании в России. Во-вторых, на данных опроса КПДХ покажем охват российского населения потребительским кредитованием, проанализируем влияние экономического кризиса на заемщиков и рассчитаем перспективы расширения круга заемщиков в ближайшем будущем. В-третьих, на основе сопоставления с данными опроса РиДМиЖ исследуем, как изменилась степень участия домашних хозяйств в кредитовании в зависимости от различных характеристик домашних хозяйств, и проследим насколько точно респонденты смогли реализовать свои намерения взять кредит, высказанные ими в 2007 г.

Основные показатели кредитования населения демонстрируют, что весной 2010 г. впервые с начала кризиса произошло оживление сектора. Вместе с тем, в течение последних двух лет мы неизменно наблюдаем продолжение роста просроченной задолженности по предоставленным ранее кредитам. Рассматривая динамику основных показателей кредитования населения, попытаемся ответить на вопрос, насколько кризисный спад в этой сфере, в том числе в жилищном ипотечном кредитовании, уже преодолен в сравнении с докризисным 2008 г.

До третьего квартала 2008 г. объемы банковского кредитования населения уверенно росли, но экономический кризис сменил эту динамику на обратную (Рисунок 6.1). Объемы задолженности населения по кредитам с 4,004 трлн. руб. в IV квартале 2008 г. сократились до 3,512 трлн. руб. в апреле 2010 г. (на 12,3%), причем основное падение пришлось на I полугодие 2009 г. (на 8% от указанного показателя). Летом 2009 г. уровень задолженности стабилизировался и до весны 2010 г. удерживался примерно на одном уровне за счет уравновешивания входящего и исходящего потоков: вновь выданных кредитов и погашения кредитов, выданных ранее. Эта негативная тенденция была преодолена только в мае текущего года, и с этого момента начался постепенный рост объемов кредитной задолженности физических лиц. На 1 октября 2010 г. она составляет 3,8519 трлн. руб., или 96,2% от аналогичного периода докризисного 2008 г. (на 01.10.2008 г.). В 2009 г. на аналогичную дату объем суммарной задолженности по кредитам, выданным физическим лицам, составлял 3,6046 трлн. руб., или 90% от аналогичного показателя 2008 г., следовательно, более чем половина кризисного спада уже позади. Важно заметить, что рост кредитования обеспечивается сектором рублевых кредитов.



Источник: по данным ЦБ РФ

Рисунок 6.1 – Задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам, на начало месяца, млрд. рублей

Жилищное и ипотечное кредитование демонстрирует более инерционную кризисную динамику по сравнению с другими кредитами, предоставленными населению.

В первую очередь это связано с долгосрочностью жилищных кредитов, с их бо́льшим размером по сравнению с потребительскими кредитами, а также с намного более жесткими правилами отбора заемщиков и более длительной процедурой предоставления займа. Несмотря на флуктуации показателей рынка труда, от которых пострадала только часть заемщиков и сформировалась группа «плохих» кредитов, основная масса заемщиков продолжает исправно платить по долгам. Также значительную роль в поддержке жилищного кредитования сыграли государственные антикризисные программы, о которых мы расскажем ниже. В итоге объем задолженности по жилищным кредитам в январе-сентябре 2010 г. составил 107,3% от аналогичного периода 2008 г., тогда как в 2009 г. – было 102,5%, соответственно.

Согласно размерам задолженности по кредитам, ипотечные жилищные кредиты уже с 2007 г. составляют более чем 80% всех жилищных кредитов в России (Таблица 6.1). В ходе экономического кризиса вклад задолженности по ипотечным кредитам в общий объем задолженности по всем жилищным кредитам вырос: в 2008 г. 84,3% задолженности населения по жилищным кредитам приходится на ипотеку, в 2009 г. – 85,6%, а за первые три квартала 2010 г. – уже 86,7%.

Задолженность по кредитам снижается и за счет сокращения объемов вновь выдаваемых кредитов и погашения кредитов, выданных ранее. Обратимся к показателю количества выданных кредитов. Он наблюдается статистикой только с 2008 г. и демонстрирует, что доля вновь выданных ипотечных кредитов среди жилищных выросла за рассматриваемый период с 69% до 75%.

Таблица 6.1 – Доля ипотечных жилищных кредитов в количестве и в объеме выданных кредитов, а также в объеме задолженности по жилищным кредитам в России, %

	Количество кредитов	Объем кредитов	Задолженность по предоставленным кредитам	в т.ч. просроченная
2010, три квартала	75,4	85,7	86,7	89,3
2009	72,9	83,7	85,6	89,7
2008	68,9	86,7	84,3	89,4

	Количество кредитов	Объем кредитов	Задолженность по предоставленным кредитам	в т.ч. просроченная
2007	н.д.*	85,6	80,7	65,0
2006	н.д.	75,9	66,8	8,6
2005	н.д.	49,4	42,0	27,2

Источник: Расчеты по данным ЦБ РФ

Примечание: * данные по количеству кредитов публикуются только с 2008 г.

Максимальную задолженность по *жилищным* кредитам мы наблюдаем в феврале 2009 г. (1,2988 трлн. руб.). Кризисное падение этого показателя составило 10% – минимум был достигнут в ноябре 2009 г., по сути, только через год после начала кризиса (Рисунок 6.1). Как уже было сказано, б*о*льшую часть жилищных кредитов населению составляют *ипотечные* жилищные кредиты, задолженность по ним достигла максимума в 1,092 трлн. руб. в марте 2009 г., после чего постепенно снизилась до 0,996 трлн. руб. в ноябре 2009 г. (сокращение составило, соответственно, 8,8%).

Особо подчеркнем, что ипотечное кредитование по объемам задолженности почти преодолело кризисный спад, но жилищное кредитование в целом восстанавливается более медленными темпами. Данная ситуация сложилась в том числе благодаря тому, что ипотечные программы были названы приоритетом государственной антикризисной поддержки.

Несмотря на тенденцию восстановления объемов задолженности, темпы выдачи жилищных кредитов еще очень далеки от докризисных. По итогам трех кварталов 2010 г. было выдано в 2,3 раза больше жилищных кредитов (по количеству, суммарно, в рублях и в валюте), чем в аналогичный период кризисного 2009 г., а объем предоставленных жилищных кредитов за этот же год вырос еще более существенно - в 2,5 раз. Но от показателей первых трех кварталов докризисного 2008 г. объемы и количество выдаваемых жилищных кредитов составляют всего около 45%.

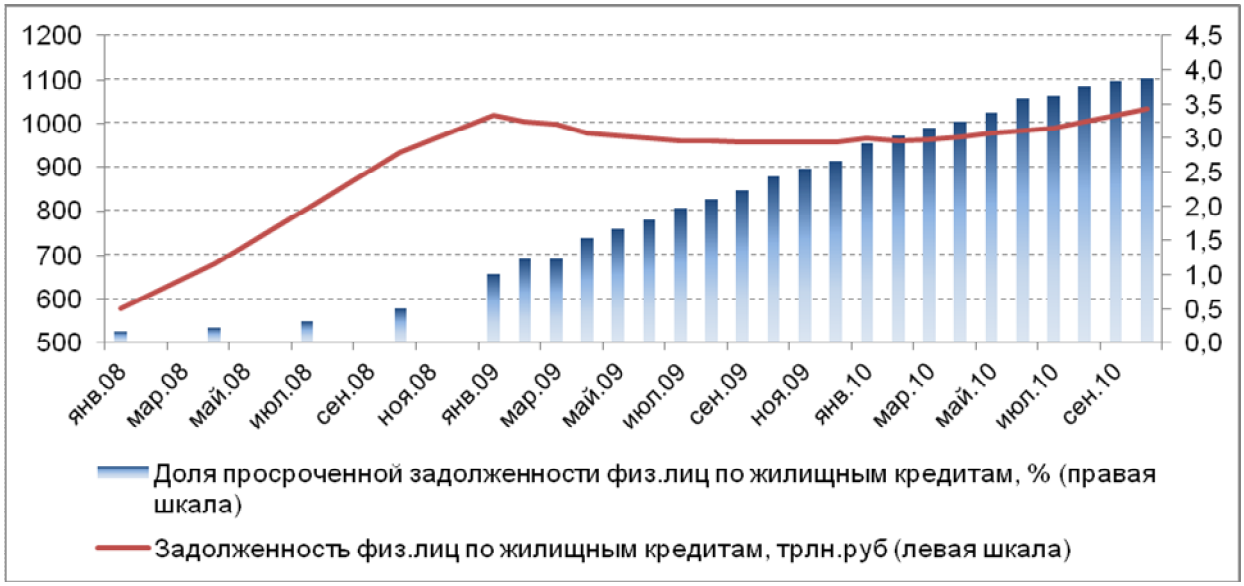
В контексте анализа влияния кризиса на кредитное поведение российских домашних хозяйств кроме жилищных кредитов следует отметить такие банковские продукты как экспресс-кредиты, микрокредиты и автокредиты. В отличие от ипотечного кредитования, в котором количество выдаваемых кредитов сократилось, потребительское экспресс-кредитование в ходе кризиса, наоборот, возросло[110]. В первую очередь это связано с их "сглаживающей" функцией – в условиях снижения доходов потребители брали экспресс-кредиты[111], которые можно оформить в минимальные сроки, без поручителей и подтверждения доходов. Несмотря на то, что на этот вид кредитов приходится 3-5% кредитования в России, оно имеет огромное значение именно для семей с невысокими доходами, пенсионеров и бюджетников. Кроме того сельскому населению в рамках национального проекта поддержки агропромышленного комплекса с 2006 г. выдаются льготные кредиты на развитие приусадебного хозяйства – они дают вклад в большей степени в рост числа заемщиков потребительских кредитов, чем в объемы кредитования, наблюдаемые по данным макростатистики. В ходе исследования влияния кризиса на кредитное поведение населения по данным опроса населения мы выделим жилищные и не жилищные кредиты, в числе которых кредиты на бытовую технику, микро- и экспресс-кредиты.

Также среди произошедших в системе потребительского кредитования в России структурных перемен следует отметить запуск программы льготного автокредитования, инициированной Минпромторгом России и действующей уже второй год. Субсидированные на 2/3 ставки ЦБ кредиты на фоне стандартных условий в 15–18%

[110] «Экспресс» задерживается // Прямые инвестиции, № 7 (99), 2010.

[111] А.Сокольский «В 2010 году рынок потребкредитования может вырасти на 15 – 20%» // Slon.ru, 07.12.2009

годовых, оказались вполне привлекательным рыночным продуктом. За 3 месяца в 33 банка[112], участвующих в программе, обратились больше 130 тыс. желающих прокредитоваться при поддержке государства. Больше половины из них (57%) получили отказы. Тем не менее, 56 тыс. человек вошли в программу (в 2009 г. было выдано 71,6 тысячи льготных автокредитов). Обращает на себя внимание то, что 90% программы льготного автокредитования обеспечивают всего шесть банков, среди которых лидирует Сбербанк России – 37% от общего объема выдачи льготных автокредитов в текущем году. Высокий спрос в этом секторе обусловлен запуском госпрограммы по утилизации автомобилей, так как согласно статистике дилеров, около 80% купленных по программе автомобилей – это продукция «АвтоВАЗа». Следовательно, многие потенциальные заемщики льготных автокредитов покупают дешевые машины.



Источник: по данным ЦБ РФ

Рисунок 6.2 – Динамика объема задолженности и доли просроченной задолженности по жилищным кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам в рублях и в валюте, январь 2008 г. – июль 2010 г.

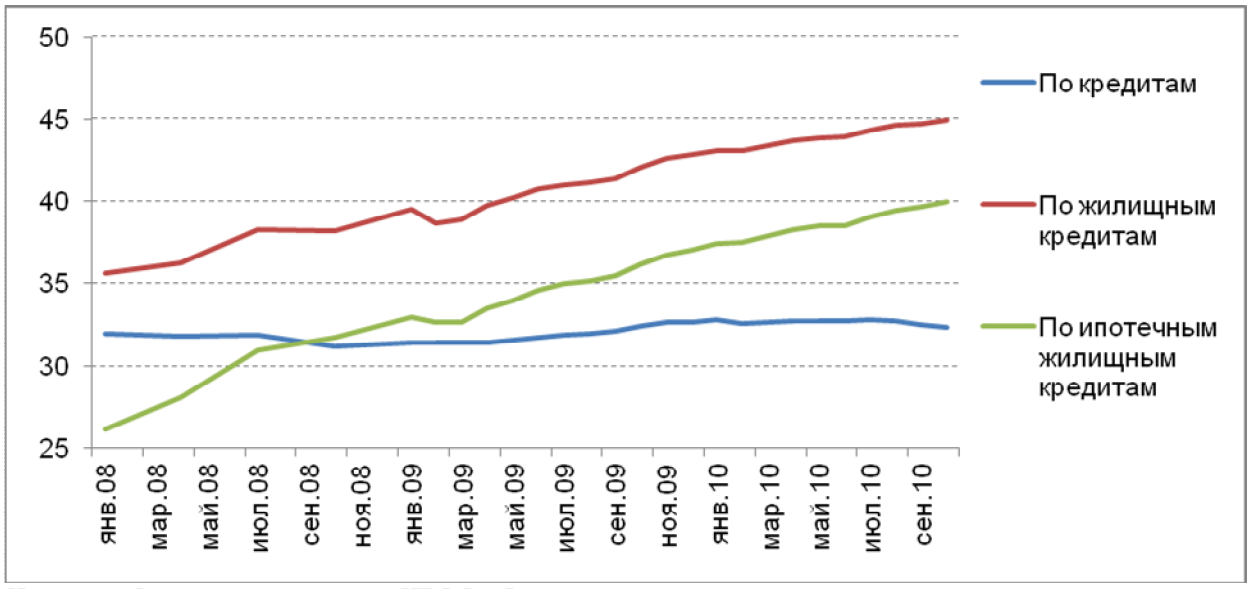
Возвращаясь к анализу основных показателей потребительского кредитования следует подчеркнуть, что экономический кризис продолжает сказываться на экономическом положении заемщиков ранее выданных кредитов – неотъемлемым его проявлением стала растущая просроченная задолженность, в том числе в жилищном кредитовании (Рисунок 6.2). На 1 октября 2010 г. объемы просроченной задолженности составили 3,88% от совокупной (в рублях и в валюте) задолженности физических лиц по жилищным кредитам, год назад 2,4% задолженности было просрочено, а два года назад, в октябре 2008 г. – 0,5%. Важно понимать, что факт стремительного роста просроченной задолженности является также следствием методики подсчета, когда просроченной задолженностью считаются только неуплаченные платежи по кредиту, а не весь долг по этому «плохому» кредиту целиком. Вдобавок, за счет произошедшего в мае-июне 2010 г. резкого падения курса рубля, возрос относительный вклад просроченной задолженности по валютным кредитам, которая традиционно существенно выше и составляет в октябре 2010 г. 2,7% по рублевым и 9,9% по валютным жилищным кредитам.

По сравнению с первым полугодием 2010 г. (3,6%) рост просроченной задолженности до 3,88% в сентябре 2010 г. был уже не таким стремительным, как в начале кризиса. При рассмотрении структуры просроченной задолженности согласно срокам задержки платежей мы видим, что доля платежей с самой короткой просрочкой (до 30

[112] Дешевые кредиты – «анаболики» для авторынка // Slon.ru, 07.06.2010

дней) за третий квартал 2010 г. не изменилась, доля средней просрочки (от 31 до 180 дней) немного сократилась, а платежей, просроченных на срок свыше 180 дней, стало больше. Тенденция нарастания этого сегмента наблюдается в течение всего 2010 г., и показывает скорей всего не увеличение числа плохих кредитов, а закономерный рост просроченной задолженности по тем кредитам, по которым заемщики уже давно, более чем полгода назад, перестали платить.

Несмотря на описанную выше волнообразную динамику участия населения в кредитовании в ходе экономического кризиса, роль Сбербанка здесь продолжает оставаться очень стабильной: начиная с января 2008 г. по октябрь 2010 г. задолженность населения по кредитам перед Сбербанком России составляла 31-33% от всей задолженности физических лиц по кредитам. Более того, в жилищном и ипотечном кредитовании Сбербанк России существенно укрепил свои позиции: с 35,6% в январе 2008 г. до 44,9% задолженности по жилищным кредитам в октябре 2010 г. и с 26% до 40% по ипотечным жилищным кредитам, соответственно (Рисунок 6.3). Основными причинами этого стали резкое снижение или даже полное сворачивание выдачи ипотечных кредитов другими банками с одной стороны, и более устойчивая позиция, и последовательная кредитная политика Сбербанка России с другой стороны.



Источник: Рассчитано по данным ЦБ РФ и Росстата

Рисунок 6.3 – Доля задолженности физических лиц по кредитам перед Сбербанком в общей сумме задолженности физических лиц по кредитам перед банками России, %

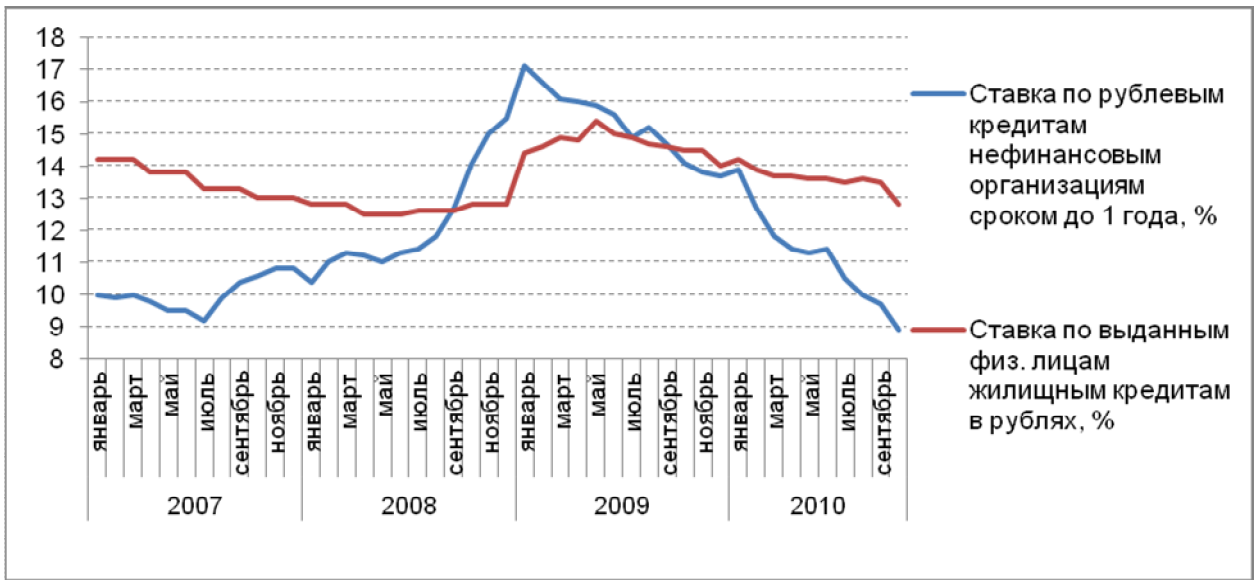
Теперь рассмотрим динамику ставки по кредиту, которая является основным параметром привлекательности данного банковского продукта для потребителя. С середины 2008 г. средневзвешенная ставка по рублевым кредитам нефинансовым организациям в России начала стремительно расти и за полгода совершила скачок от 11 до 17% (Рисунок 6.4). Далее мы наблюдаем планомерное снижение ставки рефинансирования Центральным банком, и вслед за ней снижение ставки по кредитам сроком до одного года – в октябре 2010 г. она составляет 8,9%. Следовательно, в ставках по коротким кредитам докризисный уровень уже восстановлен. Ставки по жилищным кредитам менялись более размеренно: пик роста пришелся на май 2009 года (15,4%), летом 2010 г. жилищные кредиты населению выдавались под 13,5% годовых, а в октябре 2010 г. по выданным за месяц кредитам в рублях ставка составила 12,8%, что ненамного выше, чем докризисный показатель. По жилищным кредитам в валюте ставка по сравнению с октябрем 2009 г. (13,5%) тоже снизилась и составляет в 2010 - 11,3%. В 2008 г. данный показатель равнялся 11%. Валютные кредиты составляют около 5% объема выданных жилищных кредитов. Существенное влияние на снижение ставок на рынке

оказывает Сбербанк: им объявлено снижение минимальной ставки по ипотечным кредитам до 9,5% годовых.

В ракурсе динамики ставок по ипотечным кредитам следует отметить роль Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), которое поддерживает ипотечное кредитование с помощью государственных ресурсов, предоставляя средства банкам-партнерам, работающим по стандартам АИЖК. Минимальная процентная ставка рефинансирования кредитов по стандартам АИЖК на 1 июня 2010 г. составила 9,28% годовых против 13,05% на 1 января 2009 г. Обзор условий предоставления ипотечных кредитов показывает, что к середине 2010 г. ставки по кредитам ведущих банков на российском ипотечном рынке вернулись на докризисный, и отчасти даже более низкий уровень: стоимость кредитов на приобретение жилья на вторичном рынке при первоначальном взносе в 20 – 30% не менее чем на 10 лет составляет около 12,5% годовых, а переменные ставки по кредитам сегодня даже ниже, чем до кризиса.

Помимо ставки стоимость кредитного займа включает целый ряд дополнительных сборов, и знаковым событием для ипотеки в России стала полная отмена Сбербанком комиссий для получателей ипотечных кредитов в апреле 2010 г. – впервые на российском рынке ставка по кредиту стала единственным параметром, определяющим стоимость заемных средств для клиента. Другие банки тоже пошли по пути отмены или снижения комиссий, а также расширили консультационную работу с потенциальными заемщиками. С начала лета процентные ставки по кредитам снизили банк «МИА», ЮниКредит Банк, Райффайзенбанк, БСЖВ, Альфа-Банк. Следовательно, конкуренция банков в борьбе за надежных заемщиков привела к положительным переменам института ипотечного кредитования. Важно обратить внимание, что в результате экономического кризиса банки ужесточили требования к платежеспособности заемщиков и повысили размер минимального первоначального взноса по ипотеке до 30% от стоимости жилья. Это сузило возможности участия населения в ипотечном кредитовании, и, несмотря на то, что Сбербанк предпринял этот шаг раньше остальных участников (еще осенью 2008 г.), данная мера имеет долгосрочный характер. Теперь на расширение числа заемщиков рассчитано снижение требований банков к размеру первоначального взноса до 10% при условии страхования или по определенным видам кредитов. По отношению к форме подтверждения доходов требования тоже постепенно снижаются, и теперь банки снова принимают подтверждение доходов не только справками по форме 2-НДФЛ, но и заявлением по форме банка – в этом направлении также лидирует Сбербанк.

Следует отметить, что основной чертой 2010 г. стало перераспределение участия банков в ипотечном кредитовании и возвращение тех игроков, кто свернул свои ипотечные программы в ходе кризиса. В 2009 г. около 90% всех ипотечных кредитов было выдано всего тремя структурами – Сбербанком, Агентством по ипотечному жилищному кредитованию и ВТБ 24. Причем доля Сбербанка превысила 63% против 37% в 2008 г. Однако доминирующее положение Сбербанка не сделало ипотечные кредиты на пике кризиса доступнее для населения – весь 2009 г. его ставки были сопоставимы со ставками коммерческих банков, которые действовали на этом рынке.



Примечание: Ставки по жилищным кредитам за 2007-2008 гг. наблюдались по всем выданным с начала года кредитам, а начиная с января 2009 г. - по кредитам, выданным в течение месяца.
Источник: по данным ЦБ РФ

Рисунок 6.4 – Ставки по рублевым кредитам сроком до одного года и по жилищным кредитам населению, %

Изменения в объемах кредитования населения были обусловлены не только переменами в уровне благосостояния населения, изменением условий предоставления кредитов, но и другими изменениями самого института ипотечного кредитования. Здесь важны основные приоритеты государственной политики, которые имели, и будут иметь определяющее значение для развития ипотеки и кредитования населения в ближайшем будущем. Мощное стимулирование рынка ипотеки, объемы которого в 2009 г. откатились к уровням четырехлетней давности, оказывает Правительство РФ, которое направило в 2010 г. 250 млрд. руб. через программу ВЭБ с целью восстановить выдачу кредитов и довести ставки до уровня 11% годовых. Эти средства господдержки ипотечного кредитования будут направлены на выкуп у банков кредитов на квартиры в новостройках, на недорогое жилье, и должны таким образом повысить доступность приобретения жилья для широких масс населения и одновременно расширить конкурентность жилищного строительства и банковской отрасли. ВЭБ будет инвестировать эти средства в ипотечные облигации, которые будут выпускать банки или АИЖК (покупая кредиты у некрупных банков). Кредиты, под которые можно будет выпускать такие облигации, должны соответствовать следующим требованиям: эффективная ставка с момента регистрации залога 11% годовых, первоначальный взнос – не более 20%, максимальный размер кредита – 8 млн. руб. в Москве и Санкт-Петербурге, 3 млн. руб. в остальных регионах. ВТБ 24 с 1 июня 2010 г. уже выдает ипотечные кредиты по программе «Ипотека с государственной поддержкой» – так называемой программе ВЭБ – с процентной ставкой не выше 11% годовых. Данная мера направлена на расширение кредитования первичного рынка жилья, которое ощутимо сократилось в результате кризиса. Так как ипотечное кредитование на этапе строительства сопряжено для банков с повышенными рисками, они будут выдавать такие кредиты только в случае работы застройщика согласно закону «О долевом строительстве», следовательно, для реализации этой программы ВЭБа потребуется время, тем более что кризис привел к спаду активности в сфере жилищного строительства и сокращению ввода жилья – по данным за три квартала 2010 г. он снизился на 6% по сравнению с аналогичным периодом докризисного 2008 г.

В русле поддержки жилья эконом-класса уже работают две программы АИЖК: «Стимул» и «Новостройка». С сентября 2009 г. АИЖК фондирует Программу стимулирования кредитования застройщиков, реализующих проекты строительства жилья

экономического класса, и физических лиц, приобретающих жилые помещения в рамках данных проектов (программа «Стимул») с группой ГПБ (ОАО «Газпромбанк», АБ «ГПБ-Ипотека» и ООО «Газпромбанк-Инвест»). Программа «Стимул» обеспечивает взаимодействие банков и девелоперов для реализации проектов по строительству жилья эконом-класса. Программа «Новостройка» действует с января 2010 г. и состоит в предоставлении специальных условий выдачи и выкупа ипотечных кредитов на приобретение жилья во вновь построенных после 2008 г. или строящихся многоквартирных домах эконом-класса. В апреле 2010 г. государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк) предоставила из средств Фонда национального благосостояния[113] Агентству по ипотечному жилищному кредитованию 40 млрд. рублей по ставке 9,5% годовых (в мае она была снижена с 9,5 до 6,5% годовых) на срок до 1 июня 2020 г. Кредитные средства предназначены для реализации программы по стимулированию кредитования строительства и приобретения жилья эконом-класса (программа «Стимул»), разработанной АИЖК. С 1 июля 2010 г. АИЖК снизило процентную ставку по целевым займам банкам, осуществляющим кредитование проектов жилищного строительства и выдачу ипотечных кредитов в рамках программы «Стимул» с 11 до 8% годовых.

Из других изменений, касающихся ипотечных заемщиков и покупателей жилья, следует упомянуть возможное расширение прав на получение имущественного вычета при приобретении жилья, чтобы граждане России могли получить право воспользоваться налоговым вычетом на приобретение жилья не один раз в жизни, как сейчас, а дважды. Первый – на покупку квартиры, а второй – при получении кредита в банке, если через несколько лет человек решит купить жилье большей площади или в другом районе. В настоящий момент получить имущественный вычет и на кредит, и на покупку можно, однако оба они объединены, так что воспользоваться льготой можно только один раз, и сумма вычета не может быть более 2 млн. руб. Таким образом, с подоходного налога человеку возвращается 260 тыс. руб. Между тем, в этом году число граждан, имеющих право на получение имущественного вычета, увеличилось. Теперь вычет можно получить не просто по банковскому кредиту, но и по займу на рефинансирование выданной ранее ипотечной ссуды. Такие кредиты, например, брали люди, столкнувшиеся с проблемой погашения своих обязательств перед банками во время кризиса. Кроме того, еще одно изменение касается граждан, покупающих земельные участки под строительство или с уже готовым домом. Они теперь тоже имеют право на вычет по выбору – как на приобретение земельного участка, так и на стройку, но строго в пределах двух миллионов рублей.

Еще одним важным событием для ипотеки в России стало утверждение «Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года» [114] с целью формирования единых ориентиров у всех участников рынка. Стратегия определяет основные долгосрочные цели и задачи государственной политики в сфере ипотечного жилищного кредитования, определяет основные меры и мероприятия, направленные на её развитие в перспективе. Предполагается, что ипотечный жилищный кредит станет основным механизмом приобретения жилья, а цены на жилье, доходы населения и условия выдачи ипотечных кредитов сложатся таким образом, что приобретение жилья станет доступным для 60% российских семей к 2030 г. При этом доходы заемщиков будут превышать ежемесячный платеж по ипотеке как минимум в три раза. Среди целевых показателей условий выдачи ипотеки отметим: срок до 30 лет, фиксированная ставка на уровне индекса потребительских цен плюс 2-3 п.п., первоначальный взнос не менее 30% без ипотечного страхования, а каждый пятый

[113] В соответствии с Федеральным законом от 13.10.2008 №173-ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации»
[114] Распоряжение Правительства РФ от 19 июля 2010 г. № 1201-р

ипотечный кредит будет застрахован и первоначальный взнос по нему будет снижен до 10%. Реализация Стратегии предполагает три этапа, на первом из которых (2010-2012 гг.) должно произойти восстановление ипотечного кредитования на фоне поддержки и жилищного строительства, и платежеспособного спроса на жилье. Приобретение жилья станет доступно для 23% семей, в год будет выдаваться около 490 тыс. ипотечных кредитов, а количество сделок на рынке жилья будет в пять раз выше, чем количество сделок с ипотекой. Промежуточными итогами второго этапа реализации Стратегии к 2015 г. должны стать: для ипотеки в ВВП 7,2%, средняя ставка по ипотеке 8-9%, доля семей, которым доступно приобретение жилья с ипотекой – 30%, а количество выдаваемых кредитов – 740 тыс. в год. Второй этап (2012-2020 гг.) нацелен на формирование сегментов найма жилья, строительства жилья кооперативами и другими некоммерческими объединениями граждан.

Повышение доступности жилья для населения является стратегической целью и Федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 гг.[115], в рамках реализации которой предполагается довести к 2015 г. ввод жилья до 71 млн. кв. метров, в том числе доля ввода малоэтажного жилья, соответствующего стандартам эконом-класса, должна составлять 60%. Одна из целей программы – стимулировать органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления к активному проведению эффективной градостроительной политики, созданию условий для строительства жилья эконом-класса, демонополизации и развитию конкуренции на рынке жилищного строительства. Продвижение жилищного строительства в заданном направлении сделает жилье доступнее для населения, а также привлечет в жилищную сферу дополнительные средства кредитных и других организаций, предоставляющих кредиты и займы на приобретение или строительство жилья, собственные средства граждан, и даст мощный импульс развитию массового ипотечного кредитования в России. На развитие и закрепление положительных демографических тенденций в обществе, укрепление семейных отношений и снижение уровня социальной напряженности в обществе и развитие системы ипотечного жилищного кредитования нацелена подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей».

Важным для ипотечного кредитования обстоятельством является снижение рыночной стоимости жилья, над концепцией которого активно работает Минрегион. Участки земли будут выделяться тем застройщикам, кто пообещает построить максимальное количество жилья при минимальной цене за 1 кв.м. Муниципалитеты обязаны будут предоставлять на аукцион участки, прошедшие регистрацию в государственном кадастре, с полученными разрешениями на их использование, подготовленным градостроительным планом застройки с требованиями к качеству возводимых объектов по энергоэффективности и по архитектурным решениям, а также с определенными техническими условиями и фиксированной ценой подключения к коммунальным сетям. Ожидается, что после реализации этих предложений снижение стоимости жилья для покупателей составит 20-25%, хотя технически обеспечение реальной конкуренции застройщиков и открытого доступа к аукционам представляется сложно реализуемым.

Подводя итог, следует отметить, что согласно основным показателям макростатистики потребительское кредитование в России восстанавливается. Ипотечное и жилищное кредитование сократилось в результате экономического кризиса в меньшей мере, чем другие виды кредитования физических лиц, и по объемам задолженности превосходит докризисные показатели. Темпы выдачи жилищных кредитов постепенно увеличиваются, но пока составляют только 45% от докризисного стремительного роста жилищного кредитования. Ставки по кредитам, размеры первоначального взноса,

[115] Сайт Министерства регионального развития, http://www.minregion.ru/activities/housing_policy/583.html

дополнительные комиссии и сборы – все параметры банковских продуктов для населения демонстрируют рост «привлекательности» по сравнению с предыдущим годом, но в целом еще не так хороши, как были до кризиса. Основным итогом прошедших двух лет стала настороженность банков по отношению к потенциальным заемщикам. Как в свою очередь изменилось отношение российских домашних хозяйств и их включенность в потребительское кредитование можно установить на данных репрезентативного опроса КПДХ, к анализу которого переходим далее.

6.2. Анализ кредитного поведения на основе данных репрезентативных опросов населения

6.2.1. Ситуация сегодняшнего дня

Трехлетний интервал между опросами КПДХ и РиДМиЖ неизбежно дает изменения в составе и численности обследуемых домашних хозяйств, но совокупность ретроспективных вопросов анкеты позволяет провести корректировку, сопоставляя ответы респондентов в 2010 г. и в 2007 г. Описанная процедура была применена к истории участия в кредитовании, и показала, что российские домашние хозяйства не всегда помнят о том, что когда-то брали кредиты: около 7% опрошенных в 2010 г. сказали, что члены их семей никогда не брали кредитов, в то время как в 2007 г. эти же респонденты либо были плательщиками по кредитам, либо брали кредиты ранее, и уже расплатились по ним. Данная корректировка носит не только технический характер, но и наглядно демонстрирует, что опросы населения не всегда дают точную информацию по ретроспективным вопросам.

Перейдем к анализу динамики и факторов кредитного поведения населения и спроса на кредитные ресурсы, а также к оценке будущего спроса на банковские кредиты на разные цели и с различным сроком кредитования, сложившегося в ходе восстановления экономики по состоянию на август 2010 г. По данным обследования 57,5% домохозяйств имеют опыт кредитования (с поправкой на тех, кто сообщал о кредитах в РиДМиЖ, но не указал их в КПДХ). Согласно целям кредитов они разделены на 8 видов (Таблица 6.2), и в среднем на одно домашнее хозяйство приходится 1,8 видов кредитов, при этом реальное количество кредитов выше, так как все кредиты одного вида, сколько бы их не было у данного домохозяйства за десять лет, учитываются как один. Наиболее распространенными являются кредиты на покупку бытовой техники (более 30% семей), чуть менее популярны кредиты на автомобиль, а самыми редкими целями оформления кредита являются медицинские услуги и образование. Жилищное кредитование, включая кредиты на ремонт жилья и благоустройство, охватило 13,7% семей, среди которых 5,8% домашних хозяйств являются плательщиками по этим видам кредитов на момент опроса.

Таблица 6.2 – Распределение ответов респондентов на вопрос «Вы или члены Вашего домохозяйства покупали в кредит или оплачивали в кредит … ?», процент по строке

	Нет	Да, кредит уже выплатили	Да, продолжаем выплачивать кредит
Бытовую технику, видеотехнику, компьютер и тому подобное	59,7	32,4	7,9
Мебель	86,1	11,6	2,3
Автомобиль	85,1	8,1	6,8
Недвижимость – квартиру, дачу и тому подобное	93,9	3,4	2,7
Ремонт жилья или благоустройство участка	91,3	5,9	2,8
Образование	96,1	2,9	1,0
Медицинские услуги	97,9	1,8	0,4

Что-то другое	93,5	3,0	3,4
Всего	42,5	33,5	24,0

Намерения домашних хозяйств брать кредиты мы знаем по каждому из указанных восьми видов кредитов. Эти восемь ответов формируют единое намерение респондента брать кредиты в будущем.

Сопоставление опыта домашних хозяйств в области кредитования и их намерений участвовать в нем в ближайшие три года позволяет заключить следующее. Во-первых, в результате экономического кризиса намерения населения участвовать в кредитовании сократились: около 25% домашних хозяйств предполагают брать кредиты в ближайшие три года, из них твердые определенные намерения высказывают лишь 4,3%, в то время как в 2007 г. определенно намеренных было 6,2%. Во-вторых, как и до кризиса, опыт является положительным фактором будущего участия в кредитовании – из 24,8% семей, которые высказывают намерения взять кредит, 21,4% уже имеют опыт заимствования (Рисунок 6.5, Таблица 6.3).

Таблица 6.3 – Опыт и намерения брать кредиты по видам, процент от выборки

Брали кредиты на:	Намерены брать кредиты (пожалуй, да или определенно да)								
	бытовую технику, видеотехнику, компьютер и тому подобное	мебель	автомобиль	недвижимость - квартиру, дачу и тому подобное	ремонт жилья или благоустройство участка	образование	медицинские услуги	другое	Всего брали такие кредиты
бытовую технику, видеотехнику, компьютер и тому подобное	7,7	6,5	4,4	4,2	5,2	2,2	0,7	1,7	44,3
Мебель	3,1	2,8	1,8	1,4	2,7	0,9	0,3	0,7	14,6
Автомобиль	2,1	1,9	2,1	2,1	1,9	0,7	0,3	0,8	16,5
недвижимость - квартиру, дачу и тому подобное	0,9	0,9	0,7	0,6	0,7	0,4	0,2	0,1	6,8
ремонт жилья или благоустройство участка	1,4	1,4	0,8	0,4	1,5	0,4	0,2	0,5	8,5
Образование	0,7	0,6	0,6	0,5	0,7	0,4	0,0	0,1	4,1
медицинские услуги	0,5	0,4	0,1	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	2,1
Другое	1,3	0,9	0,7	0,6	1,2	0,3	0,1	0,6	6,9
									57,5
Всего намерены брать кредиты	9,7	7,9	6,2	5,3	7,1	3,4	1,4	2,5	24,8

Следовательно, мы наблюдаем довольно устойчивую приверженность российских семей выбранной ими стратегии финансового поведения: те, кто не склонен был обращаться за кредитами в прошлом, не высказывают активных намерений входить в систему потребительского кредитования и в ближайшем будущем.

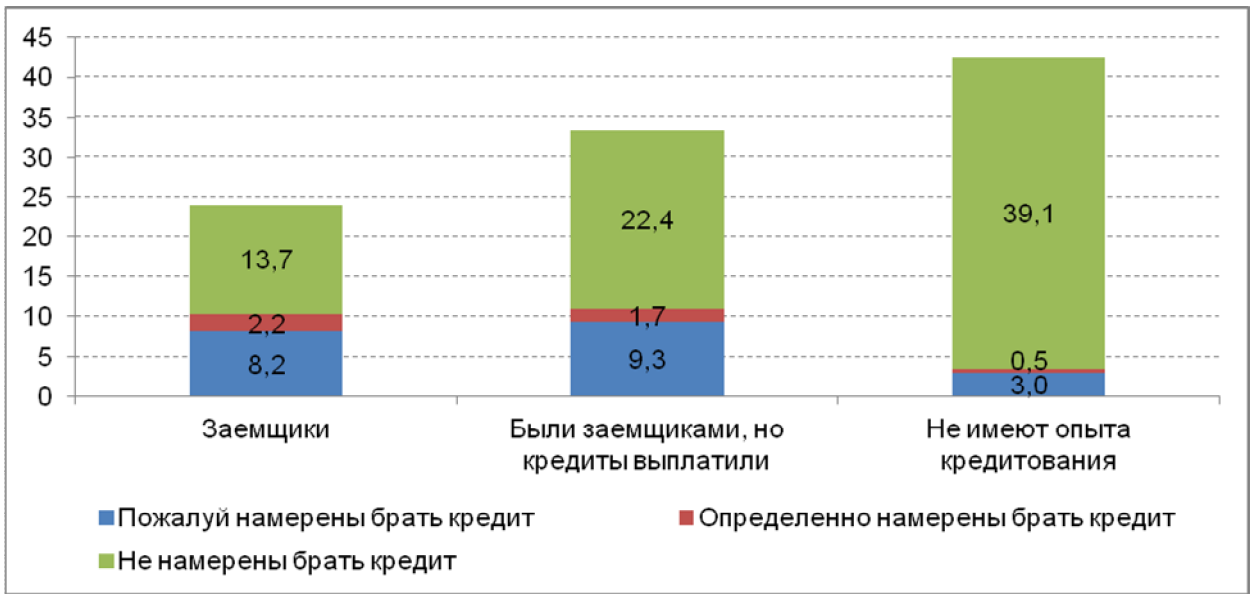
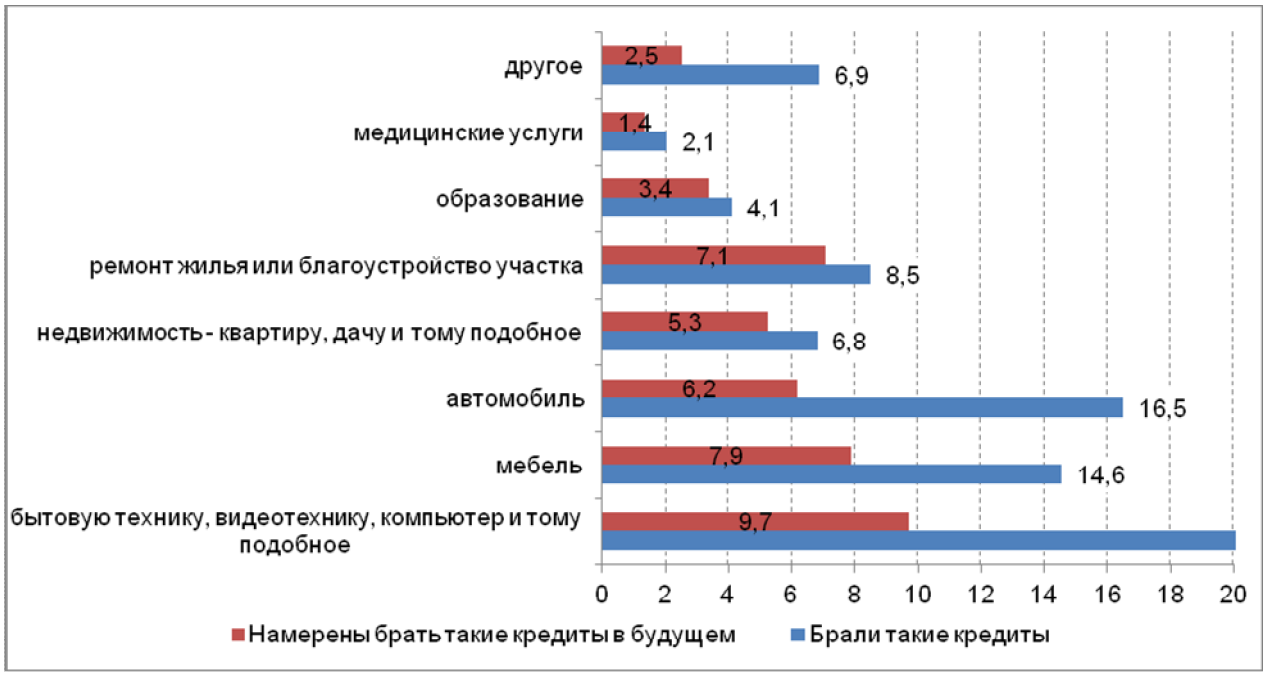


Рисунок 6.5 – Намерения брать потребительские кредиты в разрезе предыдущего опыта заимствования, процент от выборки

По целям кредитов, по-прежнему, самой популярной является покупка бытовой техники – такие кредиты намерены брать 9,7% опрошенных семей или 39% от числа потенциальных заемщиков (Рисунок 6.6, Таблица 6.3). Но в отличие от реального опыта кредитования, где каждый третий из четырех участников кредитования брал кредит именно на бытовую технику, в намерениях этот вид кредитов не демонстрирует приоритетности перед, например, покупкой мебели (32% потенциальных заемщиков) или даже ремонтом жилья или благоустройством участка (29% потенциальных заемщиков). Следовательно, в намерениях населения мы наблюдаем относительное снижение интереса к покупке бытовой техники в кредит при устойчивом росте заинтересованности российских семей к кредитам на покупку и ремонт жилья (около 10%). Подробнее опыт и намерения различных групп домашних хозяйств будут рассмотрены в сравнении с 2007 г. ниже.



Примечание: На бытовую технику брали кредиты 44,3% , это значение вынесено за пределы графика.

Рисунок 6.6 – Распределение домашних хозяйств согласно опыту и намерениям заимствования потребительских кредитов, процент от выборки

Следует отметить, что для жилищного кредитования мы наблюдаем обратную связь: большинство будущих заемщиков еще не брали жилищных кредитов, и наоборот, те, кто уже является ипотечным или жилищным заемщиком, не высказывают намерений повторного участия в ипотечном или жилищном кредитовании) (Таблица 6.3). Причина этого явления – долгосрочность жилищного кредита, и то, что те, кто решил недавно жилищную проблему не испытывают надобности повторного её решения в краткосрочной трехлетней перспективе. Тем не менее, опыт заимствования на другие цели проявляется в качестве положительного фактора формирования намерений брать кредит на жилье в будущем (Рисунок 6.7). Таким образом, положительное влияние опыта на принятие решения по обращению за кредитом позволяет заключить, что вовлечение населения в кредитование, например, при покупке бытовой техники, в конечном итоге стимулирует расширение ипотечного кредитования в стране, также повышая финансовую грамотность населения.

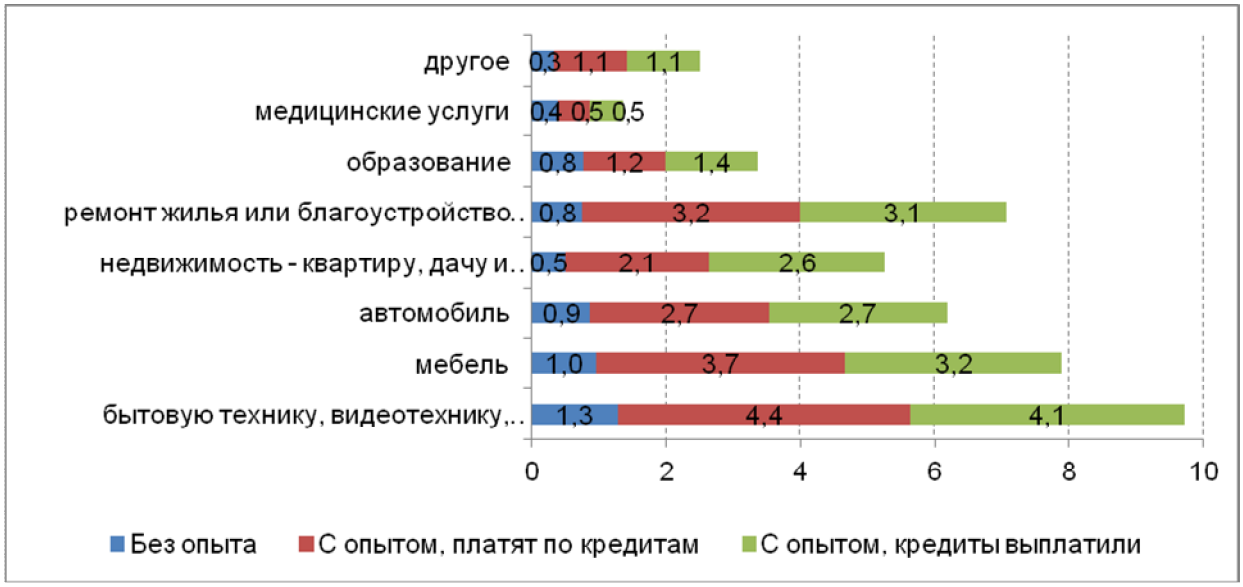
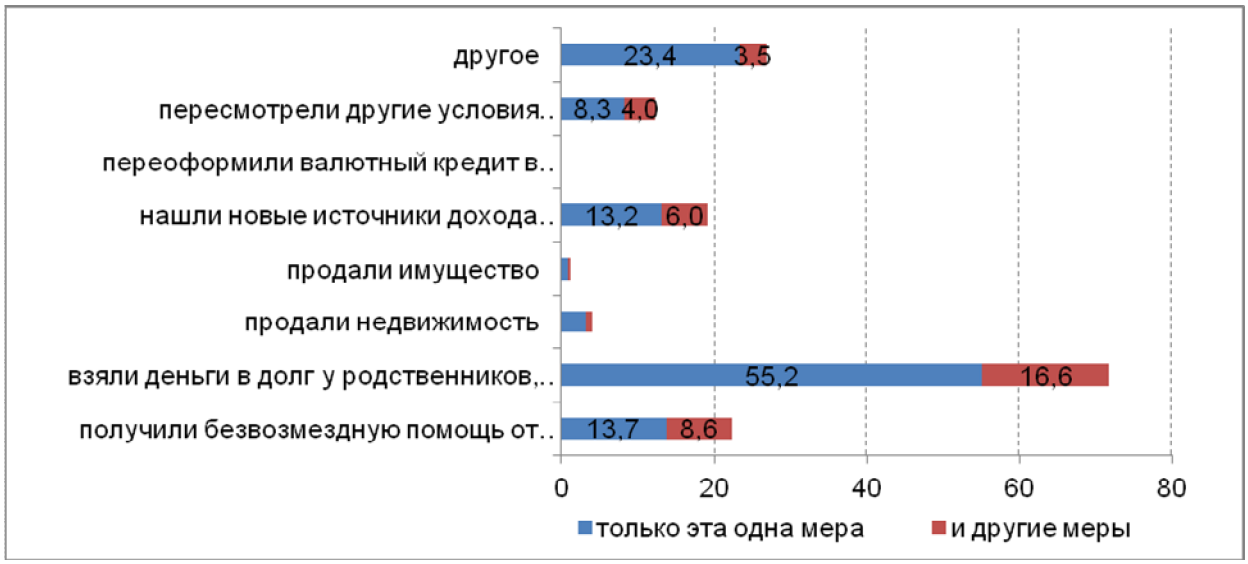


Рисунок 6.7 – Намерения брать потребительские кредиты в разрезе предыдущего опыта заимствования по видам кредитов, процент от выборки

Проведенный анализ позволяет заключить, что полная реализация намерений домашних хозяйств взять кредит в ближайшие 3 года расширит охват российских семей кредитованием, учитывая наличие прошлого опыта заимствования, примерно на 3,4%, и таким образом численность семей, имеющих опыт участия достигнет более 60%. Следует подчеркнуть, что данный прогноз сделан при условии, что радикальных перемен в системе кредитования и доходах населения не произойдет, и они не изменят сложившегося отношения населения России к кредитованию.

Одной из ключевых целей проведенного опроса является обнаружение влияния экономического кризиса на положение заемщиков и анализ стратегий этих домашних хозяйств в преодолении трудностей с выплатами по кредитам. По данным опроса на август 2010 г. 24% домашних хозяйств имеют непогашенные кредиты (среднее число таких кредитов на домашнее хозяйство 1,2), в том числе 5,8% опрошенных являются плательщиками по жилищным кредитам: на покупку недвижимости или на ремонт и благоустройство. О том, что в результате экономического кризиса заемщики испытывали трудности со своевременным погашением платежей по кредитам, мы знаем из макроданных, описанных ранее. Среди наших респондентов о проблемах заявил каждый пятый заемщик (169 респондентов, 5,5% выборки). В свою очередь четверть из тех, у кого были проблемы с выплатами по кредитам в течение последних 12 месяцев пока не смог их решить (40 респондентов), а в остальных 76% случаев заемщики успешно преодолели последствия экономического кризиса. Несмотря на то, что численность проблемных

заемщиков в выборке не позволяет провести полноценного анализа, так как по некоторым признакам в подкатегории попадает менее 10 человек, мы с достаточной достоверностью можем очертить проявившиеся тенденции. Самая популярная среди мер, предпринятых российскими домашними хозяйствами для поддержания своей платежеспособности – взять денег в долг у родственников, друзей – к ней обратилось более 70% проблемных заемщиков, причем более половины (55%) из них ничего другого и не предпринимали (Рисунок 6.8).



Примечание: численность подвыборки, по которой проводится анализ, мала и составляет 169 респондентов.

Рисунок 6.8 – Распределение домашних хозяйств согласно мерам, предпринятым для преодоления трудностей с выплатами по кредитам, процент от группы

Еще около 20% плательщиков по кредитам, столкнувшихся с проблемами своевременности выплат, смогли преодолеть трудности за счет безвозмездной помощи от родственников и друзей, причем 13,7% ограничились одной этой мерой, а остальные 8,6% дополнительно взяли в долг у друзей и родственников. Таким образом, мы еще раз находим эмпирическое подтверждение огромной важности социальных сетей и межсемейных трансфертов в России. Следует отметить, что для 19,2% проблемных заемщиков необходимость своевременно платить по кредитам стала стимулом сменить работу, или найти дополнительные источники дохода. Около 12% проблемных заемщиков обратились в банк и пересмотрели условия кредитного договора, что составляет 2,8% от всех текущих заемщиков или 0,67% от всех опрошенных.

Таблица 6.4 – Изменение материального положения заемщиков в сравнении с другими домашними хозяйствами, процент по столбцу

	Заемщики кредитов любого вида	Заемщики жилищных кредитов	Все респонденты
Улучшилось	25,1	25,3	23,5
Не изменилось	49,7	47,7	51,7
Ухудшилось	25,1	27,0	24,8
Все ответившие	100	100	100

Сопоставление того, как в целом изменилось материальное положение заемщиков по сравнению с маем 2008 г. (Таблица 6.4), позволяет сделать вывод, что перемены коснулись заемщиков в большей степени, чем остальных. Домашние хозяйства, которые являются плательщиками по кредитам, чаще отмечают улучшение своего материального положения за кризисный период, и еще в большей степени это характерно для ипотечных и жилищных заемщиков. С другой стороны, доля тех, у кого материальное положение

ухудшилось среди заемщиков на 0,5-1,0 п.п. выше, чем у всех домашних хозяйств, что отражает влияние кризиса на субъективное ощущение заемщиками своего материального положения по сравнению с маем 2008 г. на фоне других окружающих домашних хозяйств. Следовательно, резкого ухудшения положения заемщиков в ходе экономического кризиса мы не наблюдаем. В первую очередь это связано с тем, что трудовые доходы большинства занятых в номинальном выражении не снизились за этот период, а смена места работы или дополнительные приработки помогли большинству заемщиков сохранить платежеспособность.

6.2.2 Динамика показателей кредитного поведения населения: сопоставление данных КПДХ и РиДМиЖ

По данным опросов населения, проведенных в 2007 и 2010 гг. наблюдается существенный кумулятивный рост включенности российских домашних хозяйств в потребительское кредитование. В 2010 г. 57,6% домашних хозяйств уже имеют опыт участия в кредитовании, тогда как три года назад таких было только 36,1% (сравнение проводится по сопоставимым по ворастно-половой структуре взвешенным выборкам) – рост охвата кредитованием составил 1,5 раза. Вместе с тем, сравнение количества плательщиков по кредитам (Рисунок 6.9) свидетельствует о чуть более умеренном росте: доля плательщиков по жилищным кредитам увеличилась с 4,3% до 5,8%, а число домашних хозяйств - плательщиков по другим потребительским кредитам выросло с 14,2% в 2007 г. до 18,2% в 2010 г. Следовательно, по количеству текущих заемщиков 2010 г. выглядит гораздо лучше, чем 2007 г. – здесь мы находим подтверждение того, что экономический кризис нивелировал только часть роста сектора кредитования, произошедшего за 2007-2008 гг. В среднем на одно домашнее хозяйство, которое когда-либо участвовало в потребительском кредитовании, приходится 1,6 видов кредитов, а если ограничить рассмотрение только теми, кто является плательщиком на момент опроса, то в таких домохозяйствах в среднем 1,24 непогашенных кредита (в 2007 г. было 1,3 и 1,17, соответственно) – таким образом, опыт кредитования расширился главным образом за счет уже выплаченных кредитов.

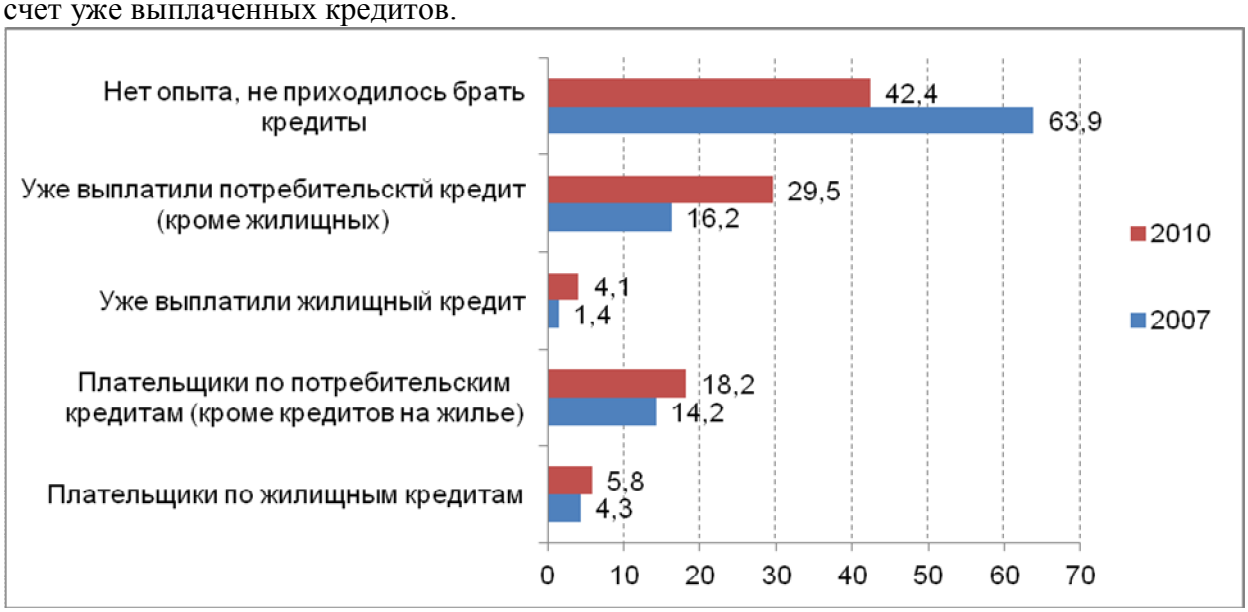


Рисунок 6.9 – Доли домашних хозяйств, имеющих активный и пассивный опыт участия в потребительском кредитовании, 2007-2010 гг., процент от выборки

Следует обратить внимание на методологию построения типологии кредитных историй домашних хозяйств. Мы проводим группировку признаков сразу по двум направлениям: текущие и закрытые кредиты с одной стороны, и кредиты на покупку или ремонт жилья и все остальные кредиты с другой стороны. Более значимым для принятия решения о получении нового кредита является наличие текущих кредитных обязательств,

которые, во-первых, ограничивают домашнее хозяйство в возможностях получения новых кредитных обязательств, а во-вторых, являются реальным стимулом к перекредитованию на более выгодных условиях в связи с тем, что в течение последнего года банки снижали ставки по кредитам. Логика типологии заключается в пошаговом снижении приоритетности признака: если домашнее хозяйство причислено к некоторому типу, то оно автоматически исключается из дальнейшей классификации. Признаки выстроены в следующем порядке:

- Плательщики по кредитам на покупку или строительство жилья;
- Плательщики по другим потребительским кредитам (кроме жилья);
- Ранее были плательщиками по кредитам на покупку или строительство жилья, но уже выплатили эти кредиты;
- Ранее были плательщиками по другим потребительским кредитам (кроме жилья), но уже выплатили эти кредиты;
- Не имеют опыта заимствования потребительских кредитов.

Следовательно, согласно описанной схеме, если домашнее хозяйство брало потребительский кредит ранее, а сегодня является заемщиком по жилищному кредиту, то оно будет присутствовать в данной типологии только как текущий плательщик по жилищному кредиту. В дальнейшем мы также будем использовать укрупненную типологию, когда виды кредитов не различаются (жилищные от не жилищных), а учитывается только наличие текущих обязательств по кредитам.

Виды кредитов по целям с разделением на текущие и уже выплаченные кредиты показывают (Рисунок 6.10), что за рассматриваемый период 2007-2010 гг. число текущих кредитов на покупку бытовой техники, видеотехники, а также на покупку мебели почти не изменилось. Эти две группы кредитования дают основной рост именно в части пассивного опыта, по уже выплаченным кредитам. Число тех, кто купил в кредит автомобиль или жилье выросло более заметно в терминах текущего участия в кредитовании, что отражает тенденции развития потребительского кредитования, отмеченные нами в макро части главы.

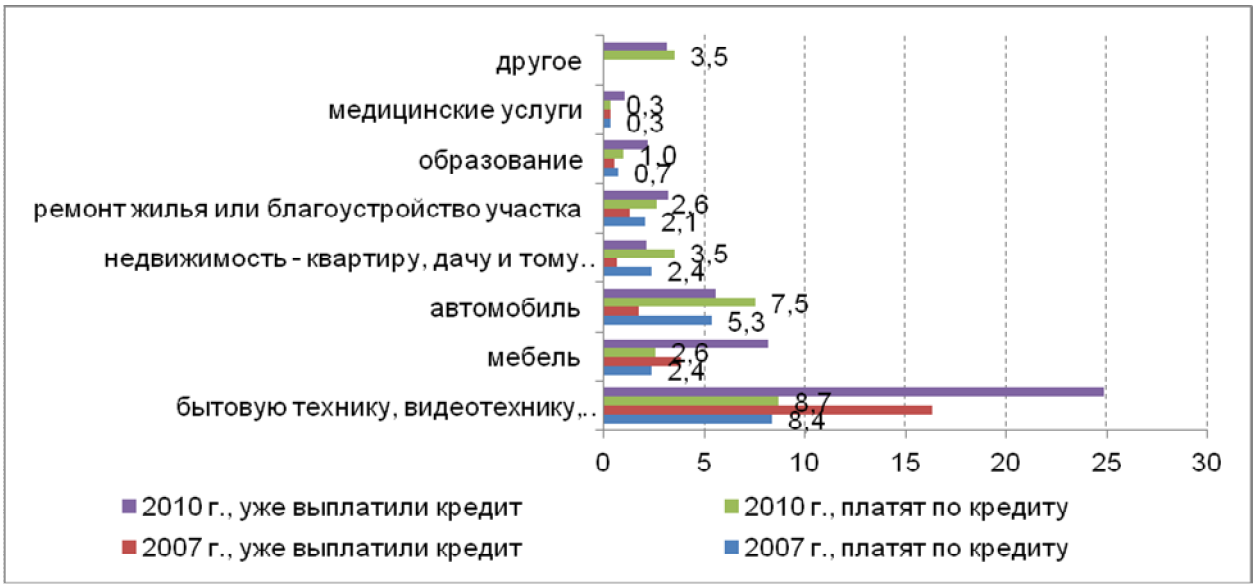


Рисунок 6.10 – Цели кредитов в 2007 и 2010 гг., процент от выборки

В какой мере в потребительское кредитование вовлекались различные демографические и доходные группы семей? В 2007 г. текущее участие в кредитовании было в большей степени характерно (Таблицы 6.5, 6.6) верхним 40% семей по показателю душевых доходов. С ростом доходной обеспеченности увеличивалась доля домашних хозяйств, которые имели активный или пассивный опыт заимствования. По состоянию на август 2010 г. картина в корне изменилась: только серединная третья квинтильная группа

выделяется низкой включенностью, а и верхние, и нижние квинтили активно платят по кредитам. Доля домашних хозяйств, не имеющих опыта кредитования, теперь почти не различается в доходных группах. С одной стороны это эффект повышенной доходной мобильности, обусловленной экономическим кризисом, а с другой стороны – результат бурного развития потребительского кредитования в докризисный период.

Таблица 6.5 – Участие в потребительском кредитовании доходных и социально-демографических групп домашних хозяйств в 2007 г., процент по строке и доля группы в выборке

	Продолжают выплачивать кредит	Брали кредиты, но уже выплатили	Не имеют опыта заимствования	Доля группы в выборке, %
Всего	18,5	17,7	63,9	100,0
Квинтили по среднедушевому доходу д/х				
1	13,6	13,6	72,7	20,0
2	14,4	14,8	70,8	20,0
3	19,2	18,7	62,1	21,5
4	22,4	19,9	57,7	18,8
5	23,0	21,4	55,6	19,6
Социально-демографический тип д/х				
«молодые семьи» (нет взрослых старше 30 лет)	31,7	23,4	44,9	7,4
в том числе:				
с детьми	35,4	21,9	42,7	4,8
без детей	24,7	26,3	49,0	2,6
домохозяйства непенсионеров, где есть взрослые старше 30 лет	24,7	21,7	53,7	42,8
в том числе:				
с детьми	27,5	22,6	49,9	28,7
без детей	19,0	19,7	61,4	14,1
смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров	17,3	19,2	63,5	28,6
в том числе:				
с детьми	19,4	21,9	58,7	14,1
без детей	15,3	16,5	68,2	14,5
домохозяйства пенсионеров	2,9	5,5	91,7	21,1
Субъективная оценка: насколько легко сводить концы с концами				
с большим трудом	16,6	12,6	70,8	19,3
с трудом	17,1	16,1	66,8	25,3
с некоторыми усилиями	20,5	20,9	58,6	42,4
довольно легко	17,5	16,7	65,8	9,7
легко или очень легко	16,2	20,5	63,3	3,3
Индекс депривaций от 0 - нет депривaций, до 8 - есть все типы депривaций				
0	25,6	23,3	51,0	15,1
1	26,7	24,3	49,0	11,8

	Продолжают выплачивать кредит	Брали кредиты, но уже выплатили	Не имеют опыта заимствования	Доля группы в выборке, %
2	24,2	22,6	53,2	12,4
3	20,3	20,7	59,0	12,8
4	18,1	17,4	64,5	14,7
5	13,9	12,9	73,2	12,4
6	8,2	9,7	82,1	9,1
7	6,9	6,9	86,3	8,0
8	4,5	5,3	90,2	3,6

Социально-демографическая типология в меньшей степени подверглась влиянию флуктуаций на рынке труда в период кризиса и по участию групп семей в кредитовании дает более устойчивую динамику за три года. Лидерами по активности участия по-прежнему являются молодые семьи, то есть семьи, в которых все взрослые моложе 30 лет (Таблицы 6.5, 6.6). Вместе с тем, среди молодых семей с детьми в 2010 г. стало меньше текущих заемщиков, чем в молодых семьях без детей, которые лидируют по показателю доли семей, платящих по кредитам. Молодые семьи с детьми в 2010 г. приобрели ранг наиболее «опытных» заемщиков, которые участвовали в кредитовании ранее, но за все кредиты расплатились. Здесь возможно проявилось влияние панельного дизайна нашего опроса: молодые семьи без детей за три года могли выплатить кредит, родить ребенка и пополнить ряды «опытных» заемщиков категории теперь уже семей с детьми. Также мы наблюдаем рост числа заемщиков среди всех семей с детьми.

Таблица 6.6 – Участие в потребительском кредитовании доходных и социально-демографических групп домашних хозяйств в 2010 г., % по строке, и доля группы в выборке

	Продолжают выплачивать кредит	Брали кредиты, но уже выплатили	Не имеют опыта заимствования	Доля группы в выборке, %
Всего	24,0	33,6	42,4	100,0
Квинтили по среднедушевому доходу д/х				
1	24,8	31,1	44,1	20,9
2	22,8	30,7	46,5	19,2
3	19,6	35,3	45,1	18,4
4	24,5	33,9	41,6	18,5
5	28,3	37,1	34,5	21,4
Социально-демографический тип д/х				
«молодые семьи» (нет взрослых старше 30 лет)	32,4	45,7	21,9	7,1
в том числе:				
с детьми	29,5	51,4	19,0	3,4
без детей	35,1	40,4	24,6	3,7
домохозяйства непенсионеров, где есть взрослые старше 30 лет	30,5	37,2	32,3	43,3
в том числе:				
с детьми	33,7	39,0	27,2	24,5
без детей	26,3	34,9	38,9	18,8

	Продолжают выплачивать кредит	Брали кредиты, но уже выплатили	Не имеют опыта заимствования	Доля группы в выборке, %
смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров	25,3	36,3	38,4	27,7
в том числе:				
с детьми	31,8	36,7	31,5	10,7
без детей	21,2	36,1	42,7	17,0
домохозяйства пенсионеров	7,0	19,1	74,0	21,9
Субъективная оценка: насколько легко сводить концы с концами				
с большим трудом	25,8	30,7	43,5	14,5
с трудом	25,3	31,8	43,0	23,5
с некоторыми усилиями	24,7	36,3	39,1	45,3
довольно легко	20,7	28,5	50,8	12,1
легко или очень легко	14,8	39,4	45,8	4,6
Индекс депривaций от 0 - нет депривaций, до 8 - есть все типы депривaций				
0	27,4	38,1	34,4	17,6
1	31,4	36,5	32,1	13,5
2	34,3	35,9	29,8	15,0
3	20,4	40,9	38,7	11,9
4	22,0	30,2	47,8	14,3
5	22,7	27,5	49,9	12,2
6	12,4	24,3	63,3	8,4
7	5,6	26,2	68,3	4,1
8	7,4	30,9	61,7	3,0

Уровня средних показателей включенности в кредитование достигли смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров. И даже среди домашних хозяйств пенсионеров, среди которых ранее только 8% имели опыт участия в заимствовании, к 2010 г. активный или пассивный опыт имеют уже 25% этой группы (Таблицы 6.5, 6.6). Следовательно, со сменой жизненных циклов семей опыт участия в потребительском кредитовании постепенно распространяется среди российских домашних хозяйств.

Проецируя субъективную оценку материального положения домашнего хозяйства на его опыт участия в кредитовании, мы пытаемся найти связь между обязательствами платить по кредиту и ощущениями домашнего хозяйства насколько легко им сводить концы с концами. В 2007 г. каждый пятый респондент, которому сводить концы с концами приходится с некоторыми усилиями, был плательщиком по кредиту (Таблицы 6.5, 6.6). В остальных группах участие в кредитовании было в меньшей степени распространено, чем в указанной выше традиционно самой массовой категории семей. Даже в самой низкодоходной по субъективному мнению респондента группе почти 30% домашних хозяйств имели активный или пассивный опыт участия в кредитовании. В 2010 г. мы наблюдаем, что заемщики по кредитам с большей вероятностью оказываются среди тех, кому трудно или очень трудно сводить концы с концами, в середине распределения участие в кредитовании на уровне средних показателей, а в верхней группе семей, кому «легко или очень легко …», текущих плательщиков по кредитам стало меньше, чем до кризиса. Значительный – до 25% - рост доли заемщиков среди тех, кому трудно сводить

концы с концами, иллюстрирует снижение платежеспособности заемщиков потребительских кредитов.

В ракурсе депривaций потребительское кредитование выглядит ожидаемо: для семей с четырьмя и более лишениями кредитование характерно в гораздо меньшей мере, чем для остальных. Но в то время как в 2007 г. наиболее благополучные с точки зрения отсутствия перечисленных лишений группы были примерно равны по уровню имеющегося активного и пассивного опыта кредитования, то в 2010 г. домашние хозяйства с одним-двумя лишениями существенно отличаются от тех, у кого депривaций нет. Примечательно, что к 2010 г. опыт участия в кредитовании в прошлом распространился, по сути, по всем рассматриваемым группам.

Следует отметить, что опыт кредитования играет роль и в формировании финансовой стратегии домашнего хозяйства. Так как мы определяем исключительно текущую стратегию, то на разделении между сберегателями и кредиторами прошлый опыт заимствования не отражается. Поэтому следует отметить, что 21,5% тех, кого мы считаем чистыми сберегателями в 2007 г. на самом деле имеют опыт заимствования, но кредиты уже выплатили. В 2010 г. уже 40,5% сберегателей имели в прошлом опыт кредитования. Среди тех домашних хозяйств, финансовая стратегия которых по текущему положению вещей не определима, бывших заемщиков - 21% в 2007 г. и 46,5% в августе 2010 г.

Включенность в социальные сети положительным образом связана с опытом заимствования: те, кто получает или отдает материальные ресурсы, с большей вероятностью имеют текущий или уже выплаченный кредит. Данная закономерность проявляется в обеих временных точках обследования.

Для понимания перспектив развития потребительского кредитования в России необходим подробный анализ намерений российских домашних хозяйств брать кредиты в будущем. Как мы уже отмечали, в 2010 г. 4,3% опрошенных заявили, что определенно намерены в ближайшие три года взять кредит, и еще 20,5% высказались, что, пожалуй, будут обращаться за кредитом. Следует отметить, что в 2007 г. твердо уверенных в своих намерениях было 6,2%, а прочих намеревающихся – 16,8%, соответственно. Налицо спад интереса населения к потребительскому кредитованию. Это согласуется с макроданными, которые показывают и снижение объемов задолженности, и ужесточение правил выдачи кредитов, и повышение ставок. Вместе с тем, очень большая группа респондентов категорично не намерена брать кредитов: в 2007 г. 53,6%, а в 2010 г. – 47,6%.

Снижение интереса к потребительскому кредитованию дифференцировано в зависимости от наличия обязательств по выплатам текущего кредита или кредитной истории с уже выплаченными кредитами. Доля тех, кто готов взять кредит среди домашних хозяйств, ранее не участвовавших в кредитовании показывает потенциал расширения круга участников системы кредитования. В 2007 г. потенциал роста составлял 10,5% семей, а в 2010 г. сократился до 8%. Но это не характерно для динамики доли четко решивших брать кредит (Рисунки 6.11, 6.12).

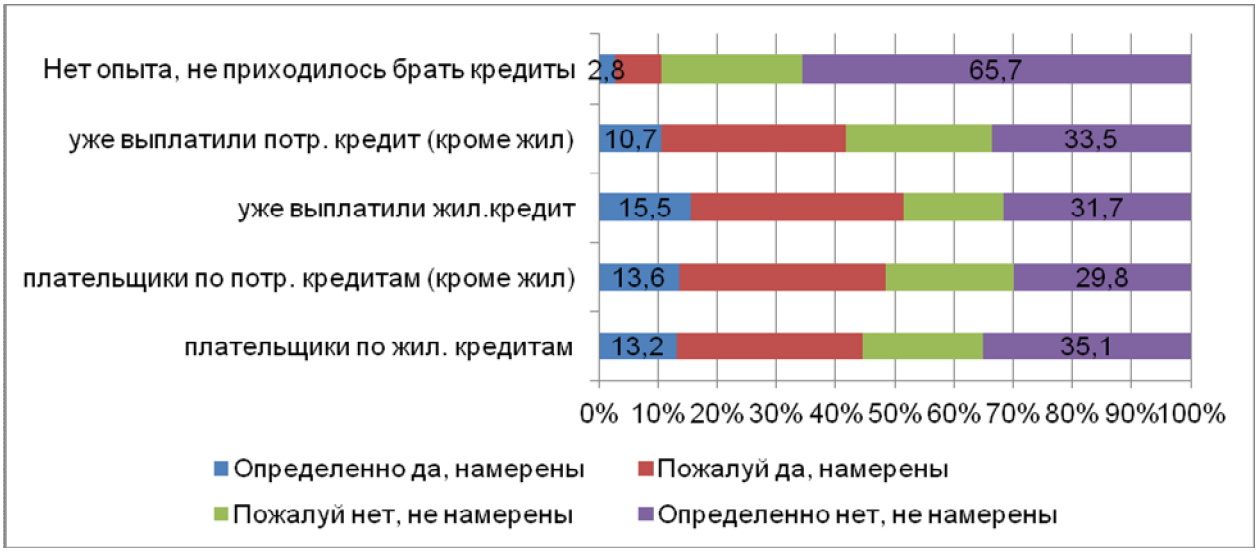


Рисунок 6.11 – Связь опыта кредитования с намерениями взять кредит в ближайшие три года, 2007 г.

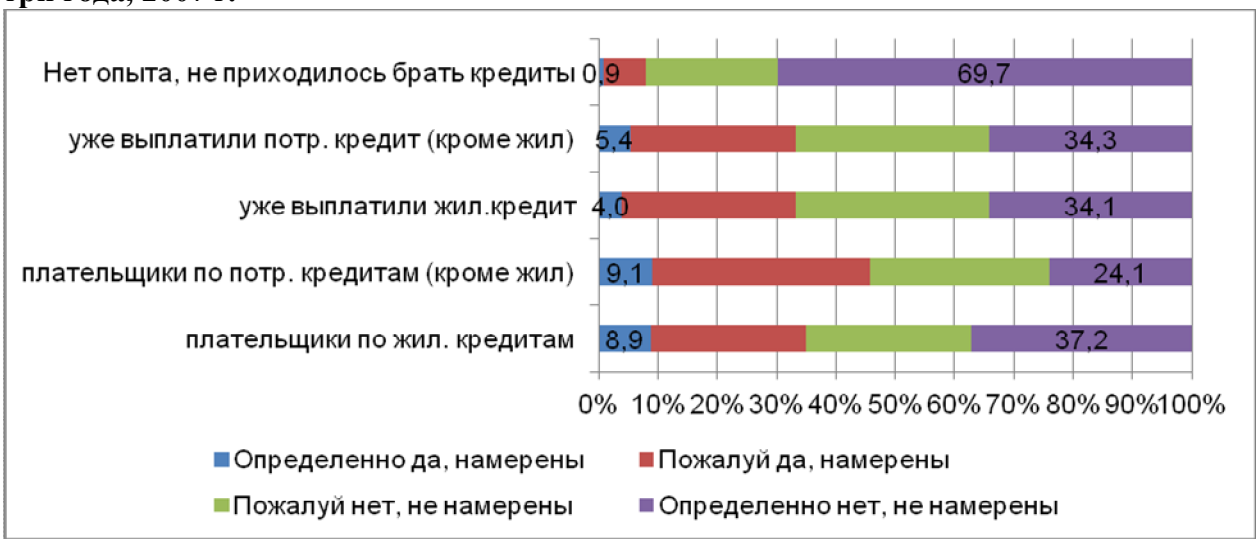


Рисунок 6.12 – Связь опыта кредитования с намерениями взять кредит в ближайшие три года, 2010 г.

Также в 2010 г. мы наблюдаем снижение доли определенно не намеренных брать кредиты среди плательщиков по жилищным кредитам. Здесь сыграло свою роль появление в результате кризиса возможности перекредитования в других банках на более выгодных условиях. Среди тех, кто уже выплатил кредит на покупку или ремонт жилья, в 2010 г. существенно снизилась доля намеревающихся брать кредит в ближайшем будущем, хотя в 2007 г. данная группа заемщиков была наиболее активно настроена на повторное участие.

Насколько существенна разница в изменении кредитных намерений различных групп домашних хозяйств? Также как и в рассмотренном выше опыте кредитования, квинтильные группы по доходу демонстрируют значительное перераспределение приоритетов за три года (Таблицы 6.7, 6.8). В 2007 г. наиболее высокую готовность брать кредиты проявляли наиболее состоятельные 40% семей, а первая самая бедная квинтильная группа в большей степени, чем остальные склонялась к варианту мягкого отрицания – «пожалуй, не намерены». В 2010 г. по-прежнему самая активная часть распределения – верхний квинтиль, но теперь самый бедный первый квинтиль даже в большей степени проявляет готовность включиться в кредитование, чем четвертая квинтильная группа.

Таблица 6.7 – Намерения участвовать в потребительском кредитовании доходных и социально-демографических групп домашних хозяйств в 2007 г., процент по строке и доля группы в выборке

	Определенно да, намерены	Пожалуй да, намерены	Пожалуй нет, не намерены	Определенно нет, не намерены	Доля группы в выборке, %
Всего	6,2	16,8	23,4	53,6	100,0
Квинтили по среднедушевому доходу д/х					
1	3,8	12,0	30,6	53,6	20,0
2	4,9	14,9	23,0	57,2	20,0
3	6,1	18,2	22,7	53,1	21,5
4	7,2	20,3	21,9	50,5	18,8
5	9,3	18,6	18,7	53,3	19,6
Социально-демографический тип д/х					
«молодые семьи» (нет взрослых старше 30 лет)	11,1	30,3	24,4	34,2	7,4
в том числе:					
с детьми	10,6	32,8	24,7	32,0	4,8
без детей	12,1	25,7	23,7	38,5	2,6
домохозяйства непенсионеров, где есть взрослые старше 30 лет	7,9	21,9	26,4	43,8	42,8
в том числе:					
с детьми	8,6	24,5	27,0	39,9	28,7
без детей	6,6	16,5	25,2	51,6	14,1
смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров	5,9	16,1	25,9	52,1	28,6
в том числе:					
с детьми	7,4	20,4	25,0	47,2	14,1
без детей	4,4	11,9	26,7	57,0	14,5
домохозяйства пенсионеров	1,5	2,6	13,8	82,1	21,1
Субъективная оценка: насколько легко сводить концы с концами					
с большим трудом	4,4	12,1	20,0	63,5	19,3
с трудом	5,0	16,1	25,3	53,6	25,2
с некоторыми усилиями	7,6	19,4	25,3	47,7	42,4
довольно легко	6,7	17,2	19,2	56,9	9,7
легко или очень легко	8,0	14,7	16,8	60,6	3,3
Индекс депривaций от 0 - нет депрваций, до 8 - есть все типы депривaций					
0	12,2	24,0	20,5	43,4	15,1
1	10,9	26,5	24,1	38,5	11,8
2	7,2	22,2	26,5	44,1	12,4
3	5,6	17,4	28,7	48,3	12,8
4	5,7	14,2	24,7	55,4	14,7
5	2,5	13,7	23,8	60,0	12,4
6	1,5	8,5	22,5	67,4	9,1
7	1,5	4,6	16,9	77,0	8,0
8	2,5	2,5	14,8	80,1	3,6

Финансовая стратегия					
Сберегатели	4,7	14,2	22,9	58,1	34,7
Заемщики	11,5	32,6	22,3	33,6	12,0
Смешанная	17,4	36,9	19,6	26,1	6,4
Стратегии нет	4,3	11,8	24,7	59,2	46,5
Вовлеченность в социальные сети					
Вовлечены	7,6	24,7	19,9	47,8	8,1
Не вовлечены	6,1	15,6	25,1	53,2	66,1

Среди социально-демографических типов семей самые активные намерения будущего участия в кредитовании проявляют молодые семьи. Это закономерно, так как они находятся на той стадии жизненного цикла, когда высокие потребности не могут быть удовлетворены текущим уровнем дохода, причем ситуацию усугубляет отсутствие личных сбережений. В 2007 г. доля молодых семей, определенно намеренных брать кредит, в два раза превышала средние по всем опрошенным показатели, а в 2010 г. это превышение стало даже ощутимее. Молодые семьи без детей в большей степени проявляют готовность обращаться за кредитами, чем те, в которых уже есть дети. Среди семей, которые уже вышли из статуса «молодых», наоборот, как раз семьи с детьми чуть более активны в своих намерениях. Среди семей пенсионеров, которые по объективным причинам являются самыми пассивными участниками потребительского кредитования мы наблюдаем небольшое увеличение доли тех, кто возможно возьмет кредит.

Таблица 6.8 – Намерения участвовать в потребительском кредитовании доходных и социально-демографических групп домашних хозяйств в 2010 г., процент по строке и доля группы в выборке

	Определенно да, намерены	Пожалуй да, намерены	Пожалуй нет, не намерены	Определенно нет, не намерены	Доля группы в выборке, %
Всего	4,3	20,5	27,5	47,6	100,0
Квинтили по среднедушевому доходу д/х					
1	4,5	23,2	31,1	41,3	21,0
2	3,7	21,4	27,0	47,9	19,1
3	3,2	19,4	28,3	49,1	18,4
4	4,0	19,4	24,3	52,2	18,5
5	6,1	20,4	26,3	47,3	21,4
Социально-демографический тип д/х					
«молодые семьи» (нет взрослых старше 30 лет)	9,6	32,1	30,3	28,0	7,1
в том числе:					
с детьми	8,7	26,9	31,7	32,7	3,4
без детей	10,5	36,8	28,9	23,7	3,7
домохозяйства непенсионеров, где есть взрослые старше 30 лет	5,2	24,7	32,2	37,9	43,3
в том числе:					
с детьми	6,1	28,9	29,7	35,3	24,5
без детей	4,0	19,3	35,3	41,4	18,8
смешанные домохозяйства пенсионеров и	3,9	22,8	29,7	43,7	27,7

непенсионеров					
в том числе:					0,0
с детьми	4,6	27,7	25,5	42,2	10,7
без детей	3,4	19,7	32,3	44,6	17,0
домохозяйства пенсионеров	1,5	5,6	14,7	78,2	21,9
Субъективная оценка: насколько легко сводить концы с концами					
с большим трудом	2,9	21,7	20,1	55,3	14,5
с трудом	5,0	21,9	27,4	45,7	23,5
с некоторыми усилиями	4,7	22,5	30,2	42,6	45,3
довольно легко	4,0	13,2	25,9	56,9	12,0
легко или очень легко	2,8	9,2	28,4	59,6	4,6
Индекс депривaций от 0 - нет депривaций, до 8 - есть все типы депривaций					
0	5,5	21,6	32,5	40,3	17,6
1	6,5	21,5	29,9	42,1	13,6
2	6,0	27,0	32,2	34,8	15,0
3	4,9	21,1	28,8	45,2	11,8
4	3,6	22,6	24,4	49,4	14,2
5	1,3	19,8	29,2	49,6	12,1
6	1,6	10,9	19,8	67,8	8,4
7	2,4	15,0	9,4	73,2	4,1
8	1,1	3,2	13,8	81,9	3,1
Финансовая стратегия					
Сберегатели	2,8	14,0	24,9	58,3	37,6
Заемщики	9,9	32,5	28,7	28,9	15,5
Смешанная	8,0	36,3	31,5	24,3	8,1
Стратегии нет	2,6	18,1	28,5	50,9	36,1
Вовлеченность в социальные сети					
Вовлечены	5,5	26,9	26,2	41,4	18,3
Не вовлечены	4,1	19,1	27,9	48,9	81,4

Следует ожидать, что субъективная оценка собственного материального положения берущих кредиты не самая низкая. В 2007 г. это действительно было так, и именно эти респонденты были определенно настроены брать кредиты. В 2010 г. намерения тех, кому легко или очень легко сводить концы с концами, резко сократились, и теперь в категории определенно намеренных брать кредиты лидируют те домашние хозяйства, которые дают низкую оценку своему благосостоянию. Видимо, в результате экономического кризиса проблема поддержки определенного потребительского стандарта стала особо актуальной, и для части российских семей потребительский кредит является выходом из сложных материальных условий. Для банковской системы это означает, что требования к доходам заемщика нельзя ослаблять, иначе высок риск входа в кредитные программы неплатежеспособных клиентов.

Что касается депривaций, то самые высокие намерения участвовать в кредитовании у самых благополучных семей. С ростом количества лишений нацеленность семей на обращение за кредитом ослабевает. В 2010 г. эта закономерность стала менее дифференцирующей, и различия в намерениях тех, у кого одно, два или три лишения стали менее заметными.

Наиболее активно намеревались брать кредиты в 2007 г. те домашние хозяйства, у которых была смешанная финансовая стратегия, то есть уже имелись и сбережения, и кредиты. На втором месте – чистые заемщики. В 2010 г. поклонники смешанной стратегии сократили свои желания снова брать кредиты, а те, кто уже является плательщиком по кредитам и не имеет сбережений, наиболее часто высказываются за обращение за кредитом в ближайшие три года вновь. Так как они не смогли параллельно и выплачивать кредит, и копить, им придется продолжать брать кредиты для совершения необходимых покупок.

Вовлеченность в социальные сети является фактором, положительно влияющим на намерения респондентов включаться в потребительское кредитование.

В завершение анализа изменений кредитного поведения населения воспользуемся панельным дизайном опроса и по панельной подвыборке проанализируем, насколько респонденты смогли реализовать свои намерения взять кредит, высказанные в 2007 г. Мы выделяем следующие изменения: респондент продолжает быть плательщиком по кредитам; из плательщика становится не активным участником; за период 2007-2010 берет кредит и становится плательщиком; остается вне системы кредитования; не имея опыта заимствования в 2007 г. становится участником потребительского кредитования в 2010 г. К сожалению, у нас нет возможности идентифицировать по какому именно кредиту платит респондент в 2010 г. – по тому же, что и в 2007 г., или по другому, поэтому мы не можем отрицать или подтверждать реализации намерений неизменных плательщиков по кредитам (8,5% выборки) (Таблица 6.9).

Таблица 6.9 – Намерения участвовать в потребительском кредитовании в 2007 г. и эволюция участия домашних хозяйств в кредитовании за 2007-2010 гг., если не указано иное, процент от панельной выборки

	Намерения взять кредит в ближайшие три года, 2007 г.				
	Определенно да, намерены	Пожалуй да, намерены	Пожалуй нет, не намерены	Определенно нет, не намерены	Все респонденты
Плательщики и в 2007, и в 2010гг.	1,3	3,2	1,6	2,4	8,5
Имели опыт, и снова взяли кредит	1,1	1,8	1,0	1,3	5,2
Закончили выплачивать кредит	1,2	2,8	2,2	3,1	9,3
Имеют давний опыт, кредитов не берут	1,2	3,4	3,1	4,5	12,1
Новые заемщики кредитов в 2010 г.	1,0	2,9	5,2	8,3	17,4
Стабильно остаются вне системы кредитования	0,9	2,4	9,8	34,5	47,6
Все респонденты	*6,6*	*16,5*	*22,9*	*54,1*	*100,0*
Новые заемщики кредитов в 2010 г., % по строке	5,9	16,5	29,9	47,7	100,0

Вместе с тем, мы точно знаем, что 5,2% респондентов стали заемщиками за рассматриваемый период, имея за плечами давний опыт кредитования. Эта группа домашних хозяйств в 2007 г. была равномерно распределена по шкале намерений, разве что с небольшим всплеском доли уверенных со степенью «пожалуй, да». Еще 9,3% респондентов три года назад были плательщиками, а в 2010 г. уже расплатились по всем кредитам. Они могли успеть за этот трехлетний период и взять новый кредит, и расплатиться по нему, хотя большинство таких респондентов было определенно не

намерено брать новый кредит. Около 12% семей были пассивными участниками системы кредитования, то есть имели опыт, но по кредитам уже не платили ни в 2007 г., ни в 2010 г. Стабильно вне системы потребительского кредитования остаётся 47,6% семей (здесь мы наблюдаем небольшое расхождение со средними значениями, посчитанными на взвешенной по полу и возрасту выборке, которые фигурировали при структурных сравнениях двух массивов данных и равны 42,4%) . Примечательно, что как раз эта группа реализовала свои намерения – подавляющее большинство из них и не были намерены брать кредиты.

Более чем 17% панельной части выборки стали новыми заемщиками, не имея предыдущего опыта в 2007 г. Почти половина этой группы была определенно не намерена брать кредиты, но за трехлетний период обстоятельства поменялись, и они стали заемщиками. Еще около 30% из этой группы были не столь категоричны, хотя предположили, что кредит брать не будут, и только 22% стали заемщиками, как и собирались в 2007 г. Следовательно, 3% домашних хозяйств не участвовали ранее в потребительском кредитовании, высказывали намерения взять кредит и смогли реализовать эти намерения за три года несмотря на экономический кризис.

В рамках структурного сопоставления взвешенных выборок, которое было проведено выше, в 2007 г. мы идентифицировали 63,9% домашних хозяйств, не имеющих опыта участия в заимствовании, из которых 2,8% были «определенно намерены», и еще 7,8% - «пожалуй, намерены» брать кредиты (всего 6,7% от опрошенных).. В 2010 г. сократилось и число тех, у кого еще нет опыта (до 42,4% выборки), и снизились сами намерения этих домашних хозяйств включаться в кредитование: 0,9% из них «определенно намерены» и 7% «пожалуй намерены» взять кредит (всего 3,4% от опрошенных). Таким образом, если намерения будут реализовываться в такой же мере, как это произошло за 2007-2010 гг., то потенциал расширения охвата российских домашних хозяйств потребительским кредитованием составляет на данный момент всего 1,5%.

Глава 7. Поведение населения в сфере добровольного страхования

Страхование зачастую позиционируется как один из институтов развития экономики страны, поскольку способно выполнять ряд важных функций как на микро-, так и на макроуровне. Среди таких функций - создание долговременных инвестиций в экономику, рост стабильности частных лиц в течение жизненного цикла, снижение социальных издержек государства и т.д. Неслучайно страхование занимает значительное место в жизни развитых стран. Российский страховой рынок пока отстает от мировых лидеров, а также от большинства стран Центральной и Восточной Европы, однако нельзя не отметить положительных тенденций роста российского рынка в докризисный период. Зачастую о нем говорили как о наиболее быстроразвивающемся финансовом рынке.

Кризис 2008 г., конечно же, внес коррективы в динамику и темпы развития различных видов страхования. В дополнении к этому, в свете кризисных тенденций в экономике, а также в свете событий 2010 г., в числе которых засуха, пожары и техногенные катастрофы, тема страхования получила широкий политический контекст. В связи с этим стоит ожидать значительных изменений в отрасли, вызванных принятием законодательных актов. В первую очередь стоит сказать о введение с 2012 г. нового обязательного вида страхования ответственности владельцев особо опасных производственных объектов (ОПО). В связи с введением этого закона многие эксперты ожидают масштабные изменения на рынке, сопоставимые с аналогичными изменениями после введения ОСАГО в 2003 г. Наряду с законом об ОПО, ожидается принятие законов о сельскохозяйственном страховании, противопожарном страховании и страховании ответственности перевозчиков перед пассажирами.[116] Помимо этого, в ответ на кризисные реалии будет происходить ужесточение требований к финансовой устойчивости страховщиков. Указанные нормативные изменения, с одной стороны, должны послужить точками развития страхового рынка и улучшить его послекризисную динамику, но с другой стороны, будут предъявлять все новые требования к страховщикам и другим участникам рынка, создавая дополнительные трудности регулирования и развития отрасли.

Рассмотрение вопросов страхования в данной главе будет включать в себя решение, как минимум, двух задач. Первой задачей является макроэкономический анализ ситуации на страховом рынке, в том числе рассмотрение его динамики в свете влияния экономического и финансового кризиса 2008 г. Во второй части главы будет рассмотрено социально-экономическое поведение домохозяйств на рынке добровольных услуг страхования в 2010 г. на основе репрезентативных данных КПДХ.

7.1. Макроэкономический анализ ситуации на страховом рынке

7.1.1. Российское страхование на фоне других стран мира

Темпы развития рынка страхования во многом связаны с динамикой валового внутреннего продукта на душу населения, в связи с этим одним из важных показателей, характеризующих уровень развития страхования в стране, является соотношение между объемами страховых премий и ВВП – глубина рынка страхования**.** В России в 2008 г. такой показатель составил 2,3%, то есть сохранился приблизительно на уровне 2006-2007 гг. Результатом финансового кризиса 2008 г. стало сжатие страховой отрасли, что отразилось на показателе глубины российского рынка страхования в 2009 г. и привело к его сокращению на 1 п.п. Стоит отметить, что значения данного показателя в районе 1-3%

[116] Подробнее о законодательных изменениях см.: Будущее страхового рынка. Эксперт РА. Москва. 10 ноября 2010 г.

являются крайне низкими по сравнению со значениями, характерными для стран-лидеров мирового страхования. К примеру, в таких странах, как США, Япония, Франция, страховые взносы составляет более 8-9% по отношению к ВВП.

Российский рынок страхования пока значительно отстает от многих стран и по показателю плотности страхования – страховые премии в расчете на душу населения. Как правило, такой показатель рассчитывается для всех видов страхования, а также отдельно для страхования жизни и страхования «не-жизни» (страхования за исключением страхования жизни). Так, в 2009 г. в среднем в мире страховые премии на душу населения по всем видам страхования составили около 600 долларов США, в то время как в России такой показатель едва превысил 290 долларов (Таблица 7.1). Для сравнения, в среднем по Европе аналогичный показатель составляет около 1,8 тысяч долларов. Таким образом, Россия отстает не только от мировых лидеров страхования, но и от большинства стран Центральной и Восточной Европы, где зачастую наблюдается схожая макроэкономическая ситуация.

Таблица 7.1 – Плотность страхования: страховые премии на душу населения, 2009, в долл. США

Страна	Все страхование	Страхование жизни	Страхование за исключением страхования жизни
В среднем в мире	595,1	341,2	253,9
Северная Америка	3634,5	1572,8	2061,7
в том числе:			
США	3710,0	1602,6	2107,3
Канада	2944,0	1300,3	1643,7
Европа	1861,5	1111,0	750,6
в том числе:			
Англия	4578,8	3527,6	1051,2
Франция	4269,1	2979,8	1289,4
Германия	2878,4	1359,7	1518,7
Словения	1420,0	431,1	988,8
Польша	429,7	218,7	211,0
Хорватия	401,5	106,2	295,3
Россия	***280,9***	***4,5***	***276,4***
Болгария	158,4	18,8	139,6
Румыния	136,2	25,1	111,2
Украина	57,4	2,3	55,1
Азия	243,1	180,3	62,8
в том числе:			
Япония	3979,0	3138,7	840,4
Китай	121,2	81,1	40,0
Индия	54,3	47,7	6,7
Казахстан	49,1	4,0	45,1

Источник: Swiss Re (Sigma. World Insurance in 2009. No 2/2010)

Отдельно хотелось бы сказать о крайне низком уровне страховых премий на душу населения, характерном для страхования жизни в России (Таблица 7.1). Если на развитых рынках страхования данный показатель, как правило, сопоставим или даже выше, чем по всем остальным видам страхования, то в России он в десятки раз ниже.

7.1.2. Динамика российского страхования в период и после кризиса

Отставая от мировых лидеров по основным показателям, российский рынок страхования является достаточно динамично развивающимся, особенно принимая во внимание докризисные темпы роста страховых премий и выплат. Так, объем страховых

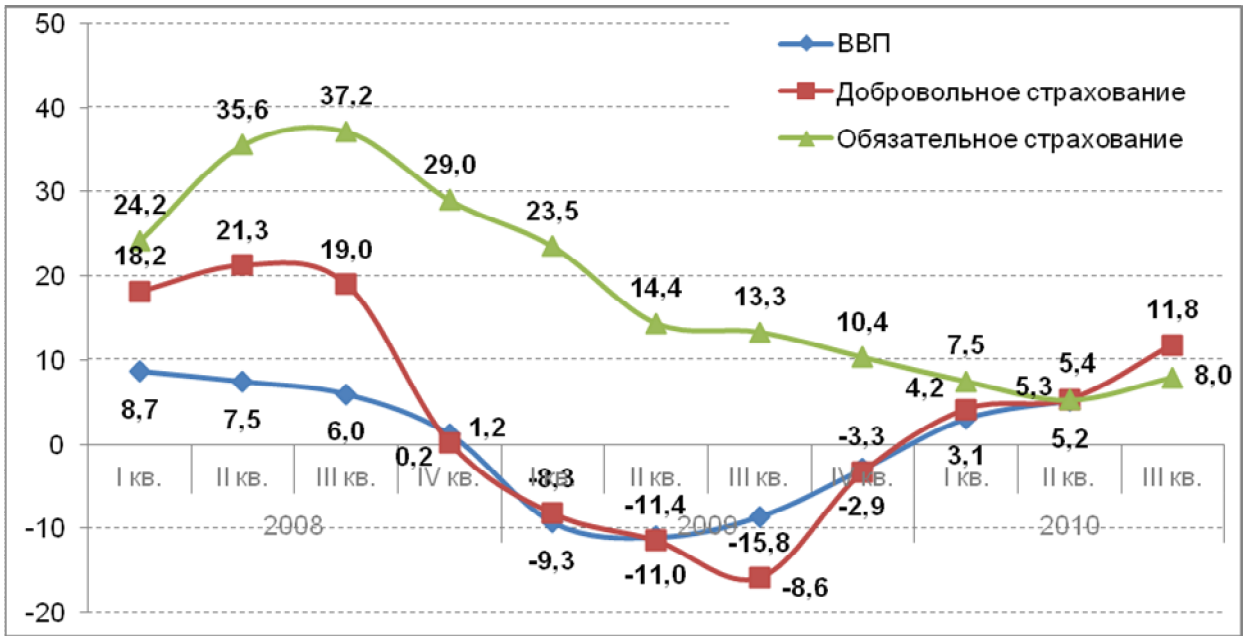
премий по всем видам страхования вырос на 56% в 2008 г. по сравнению с 2006 г. (без учета темпов инфляции) (Таблица 7.2). Рост объемов страховых выплат был еще более значительным: 78% за аналогичный промежуток времени. Однако чрезмерная зависимость многих компаний от банковского и дилерского каналов продаж, а также отсутствие диверсификации портфеля страховщиков усугубили неустойчивость страхового рынка, особенного его добровольного сегмента, во время экономического кризиса.

Таблица 7.2 – Ключевые показатели страхового рынка, 2006 -2009 гг., 9 месяцев 2010 г.

	Страховые премии, млрд. руб.	Страховые выплаты, млрд. руб.	Коэффициент выплат	Страховые премии, кроме ОМС, млрд. руб.	Страховые выплаты, кроме ОМС, млрд. руб.	Коэффициент выплат, кроме ОМС
2006	610,6	352,8	57,8	407,1	162,1	39,8
2007	776,0	481,9	62,1	486,1	203,8	41,9
2008	952,0	626,5	65,8	555,0	249,8	45,0
2009	977,9	734,6	75,1	513,7	285,3	55,5
9 месяцев 2010	777,0	556,1	71,6	420,2	209,8	49,9

Источник: Федеральная служба страхового надзора

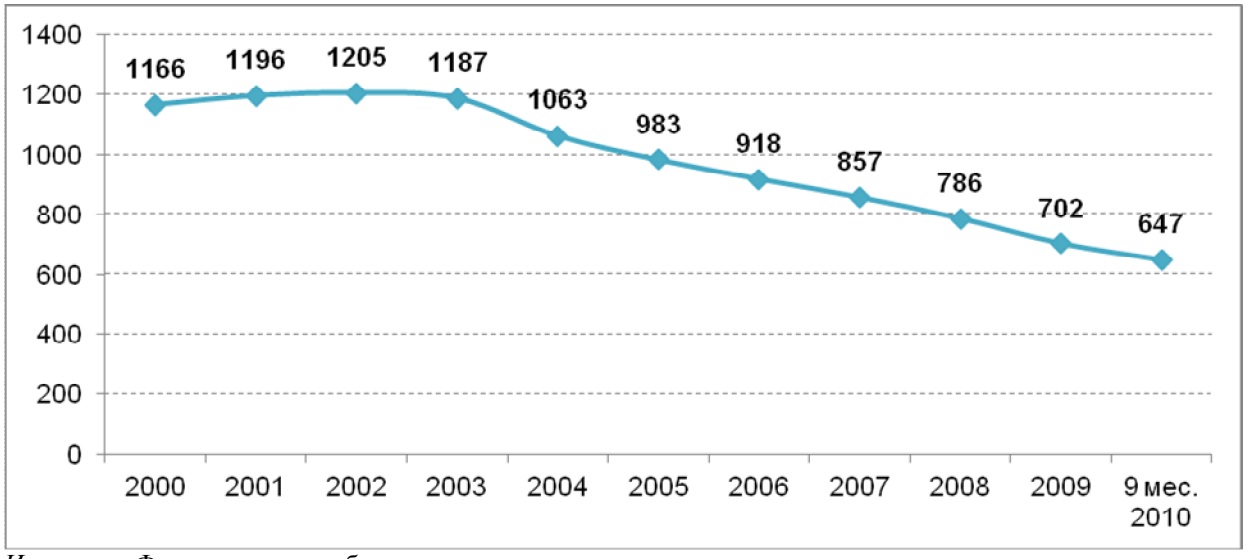
Поквартальная динамика страховых премий демонстрирует, что влияние кризиса на отрасль стало заметно начиная с 4ого квартала 2008 г., когда темпы роста страховых премий по обязательному страхованию сократились с 37% до 29%, а по добровольному страхованию составили менее 1% (Рисунок 7.1). Далее динамика продолжала ухудшаться и в целом повторяла тренд изменения ВВП. В результате, во всех четырех кварталах 2009 г. наблюдались отрицательные темпы роста по добровольным видам страхования, которые начали демонстрировать положительную динамику только в 2010 г. По обязательным видам страхования произошло значительное сокращение темпов роста – до 5,4% во втором квартале 2010 г., и только начиная с осени этого года они начали снова расти. Согласно различным экспертным прогнозам, восстановление докризисных показателей рынка можно ожидать не раньше 2011 г.



Источник: расчеты авторов на основе данных Федеральной службы страхового надзора

Рисунок 7.1 – Темпы роста страховых премий и ВВП, 2008-2010 гг., квартальные данные

В результате кризиса усилилась тенденция к увеличению концентрации на российском страховом рынке. Число учтенных страховых организаций начало снижаться еще с 2002 г. и по итогам 9 месяцев 2010 г. составило 647 организаций (Рисунок 7.2). Помимо борьбы со схемами на это оказали влияние изменения в законодательстве, в том числе повышение требований к уставному капиталу, активизация слияний и поглощений на страховом рынке и т.д.



Источник: Федеральная служба страхового надзора

Рисунок 7.2 – Количество зарегистрированных страховых организаций, 2000-2009 гг., 9 месяцев 2010 г.

Несмотря на то, что недобросовестные и ненадежные игроки постепенно покидают страховой рынок, финансовый кризис вскрыл серьезные проблемы работы страховщиков. Сокращение в результате кризиса объемов собираемых премий (Рисунок 7.1) при отсутствии страховых резервов, обеспеченных высоколиквидными активами, в сочетании с ростом числа обращений по страховым случаям серьезно ухудшили финансовое положение многих страховщиков. При этом многие компании сохранили ориентированность на увеличение объемов продаж без обеспечения должного контроля за финансовой устойчивостью[117]. Проблемы с ликвидностью страховых компаний привели к тому, что в период с начала кризиса до конца 2009 г. демпинг стал общим для розничного страхования явлением. Лишь через год после начала кризиса, страховщики стали корректировать тарифы в сторону увеличения[118]. Многие компании пошли по пути ужесточения политики урегулирования убытков путем занижения или задержки выплат, отрицательных решений по спорным случаям и т.д. Свидетельством ухудшившейся ситуации стал резкий рост количества жалоб страхователей, поступающих в Федеральную службу страхового надзора.

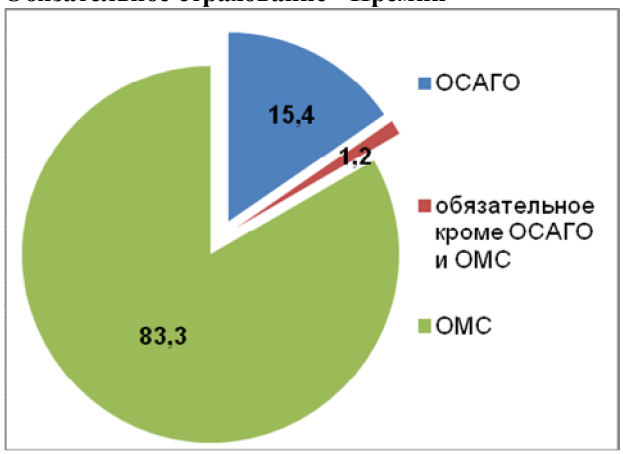
Таким образом, кризис указал на необходимость создания более эффективной системы надзора, ужесточения требований к финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков.

7.1.3 Структура российского страхования

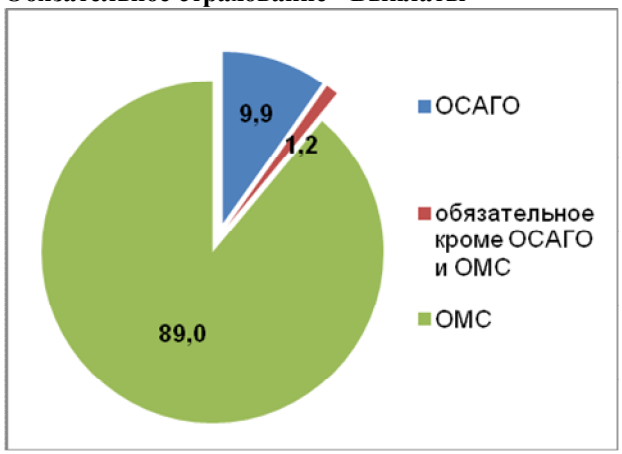
[117] См. подробнее: Доклад о развитии страхового рынка России в 2008 году – I полугодии 2009 года. Федеральная служба страхового надзора. М.: 2009.
[118] См. подробнее: Изменился ли рынок страхования в кризис? 20.07.2010 (№90). НАФИ.

Структура страховых премий и выплат по видам страхования кардинально не менялась за последние годы. В результате кризиса на 6 п.п. сократилась доля добровольных видов страхования в общем объеме премий, так как они оказываются менее устойчивыми к изменению внешнеэкономической конъюнктуры и продемонстрировали большее падение (Рисунок 7.1). Свое неоспоримое лидерство среди обязательных видов сохраняет обязательное медицинское страхование – 83% премий и 89% выплат по обязательным видам (Рисунок 7.3). Достаточно стабильную долю занимает страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) – около 16% премий и 10% выплат. Доли остальных видов обязательного страхования крайне малы.

Обязательное страхование - Премии



Обязательное страхование - Выплаты



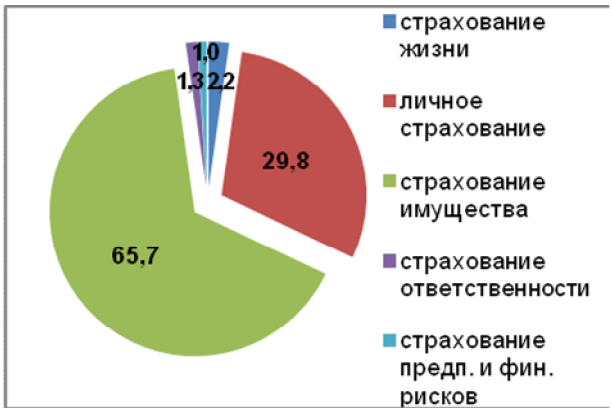
Источник: Федеральная служба страхового надзора

Рисунок 7.3 - Доля страховых премий и выплат по видам обязательного страхования среди всего обязательного страхования, 2009, процент

Что касается добровольных видов, то как по показателям страховых премий, так и по показателям страховых выплат лидером является страхование имущества – оно занимает более 60% (Рисунок 7.4). Следующим по объемам собираемых премий и выплат идет личное страхование, включающее в себя добровольное медицинское страхование и страхование от несчастных случаев. На ДМС и страхование от несчастных случаев приходится около 30% от совокупного объема страховых выплат и около 24% от совокупного объема страховых премий по всем добровольным видам. Страхование жизни занимает крайне маленькую долю – не более 4%, при этом большая его часть принадлежит страхованию жизни заемщиков, которое по факту можно отнести к добровольно-принудительной форме.

Добровольное страхование - Премии

Добровольное страхование - Выплаты



Источник: Федеральная служба страхового надзора

Рисунок 7.4 - Доля страховых премий и выплат по видам добровольного страхования среди всего добровольного страхования, 2009, процент

В качестве основных причин неразвитости страхования жизни, как правило, называют низкий уровень доходов населения и низкий сберегательный потенциал, невысокий уровень доверия как к самому финансовому инструменту, так и к страховым компаниям, ситуацию с которыми усугубил кризис начала 90-х и современный экономический кризис.

Таким образом, отличительными особенностями российского рынка являются высокая доля обязательных видов страхования и крайне неразвитый сегмент страхования жизни.

7.2. Поведение населения в сфере добровольного страхования: анализ данных репрезентативных обследований российских домохозяйств

Обследование КПДХ предоставляет уникальную возможность проанализировать не только макроэкономический контекст развития страхования, но и поведение населения в сфере добровольного страхования в 2010 г. В целом, хотя бы одним видом добровольного страхования пользуется 32,2% домохозяйств (Таблица 7.3). Наиболее популярными видами является КАСКО и добровольное медицинское страхование – 13 и 10%, соответственно. Чуть менее распространенными являются страхование имущества, добровольное пенсионное страхование и добровольное страхование от несчастных случаев. Как уже было сказано в макроэкономической части, страхование жизни не является развитым сегментом российского рынка: им пользуется только 5,7% населения. И наконец, наиболее редко опрошенные пользуются страхованием граждан, выезжающих зарубеж (1,5%).

Наиболее часто домохозяйство платит само за страховые услуги. Исключение составляет добровольное медицинское страхование, которое зачастую входит в социальный пакет компаний: в 7,7% из 10,2% за услуги ДМС платит работодатель. Совместная форма оплаты, предполагающая взносы как со стороны домохозяйства, так и со стороны работодателя, представляет собой единичные случаи.

Таблица 7.3 – Доля пользующихся различными видами добровольного страхования, процент по столбцу

	Платит д/х	Платит работодатель	Платят совместно	Всего
Страхование жизни (детей, дожития, смерти)	4,1	1,4	0,2	5,7
Добровольное медицинское страхование (ДМС)	2,0	7,7	0,5	10,2
Добровольное страхование от несчастных случаев	4,0	1,8	0,1	5,9
Страхование имущества (квартиры, дачи)	8,5	0,1	0,0	8,6
Страхование транспортных средств от ущерба, хищения, угона (КАСКО)	12,6	0,2	0,1	12,9
Страхование граждан, выезжающих зарубеж	1,5	0,0	0,0	1,5
Добровольным пенсионным страхованием	2,5	3,7	0,5	6,7
Пользуется хотя бы одним видом добровольного страхования				32,2

В разрезе социально-демографических групп наиболее активными пользователями страховых услуг являются смешанные домохозяйства трудоспособных и пенсионеров с детьми (Таблица 7.4). 37% таких домохозяйств пользуется хотя бы одним видом страхования, в то время как, например, среди домохозяйств пенсионеров аналогичная доля составляет около 20%. При этом интересно, что пенсионеры, в том числе в составе сложных домохозяйств, достаточно активно пользуется услугами страхования имущества. Добровольное медицинское страхование, напротив, не пользуется спросом со стороны лиц пенсионного возраста, зато востребовано в домохозяйствах с детьми. Страхование жизни и добровольное пенсионное страхование получили наибольшее распространение в семьях трудоспособных с детьми – 10,8 и 10,0%, соответственно. Неразвитый сегмент страхования жизни, по-видимому, пока получил наибольшее распространение в форме страхования детей.

Таблица 7.4 – Пользование услугами добровольного страхования в разрезе социально-демографических групп, процент по столбцу

	Семьи трудоспособных без детей	Семьи трудоспособных с детьми	Смешанные д/х трудоспособных и пенсионеров без детей	Смешанные д/х трудоспособных и пенсионеров с детьми	Д/х пенсионеров
Страхование жизни (детей, дожития, смерти)	5,3	10,8	2,7	5,8	1,9
Добровольное медицинское страхование (ДМС)	12,0	13,9	9,4	11,8	3,8
Добровольное страхование от несчастных случаев	6,8	8,4	4,0	6,7	2,5
Страхование имущества (квартиры, дачи)	5,5	8,2	11,3	7,9	10,4
Страхование транспортных средств от ущерба, хищения, угона (КАСКО)	15,0	15,7	12,8	15,5	5,5
Страхование граждан, выезжающих зарубеж	2,2	1,5	1,0	1,8	0,9
Добровольным пенсионным страхованием	7,2	10,0	4,4	8,8	3,1
Пользуется хотя бы одним видом добровольного страхования	33,6	39,1	31,7	37,3	19,7

В целом, активные в других финансовых стратегиях домохозяйства также более активны в применении инструментов добровольного страхования. Так, доля пользующихся его услугами среди семей, имеющих сбережения и кредит, составляет практически 57% против 21% среди тех, кто не имеет ни сбережений, ни кредита. Данная взаимосвязь вполне логична, так как, с одной стороны, накопленные сбережения позволяют вносить страховые взносы, а с другой стороны, кредиты обязывают страховать имущество, жизнь и т.д. В таком случае неудивительно, что среди домохозяйств, имеющих обязательства по выплате кредитов, в среднем в два раза чаще встречаются покупатели полисов страхования жизни (10,1% против 5,7 в среднем по выборке) и полисов КАСКО (20,2% против 12,9 в среднем по выборке).

При этом стоит сказать, что зачастую в развитых странах стратегия хранения сбережений, стратегия страхования жизни и стратегия добровольного пенсионного страхования являются конкурирующими альтернативными вариантами для поддержания приемлемого уровня доходов на протяжении различных этапов жизненного цикла семьи и индивида. В России в силу неразвитости финансовых институтов добровольного страхования, ситуация выглядит несколько иначе. Так, доля пользующихся услугами добровольного страхования жизни и добровольного пенсионного страхования в среднем на 2 п.п. выше среди домохозяйств, имеющих личные сбережения, чем среди домохозяйств, где таких сбережений нет.

Таблица 7.5 – Пользование услугами добровольного страхования в разрезе социально-демографических групп, процент по столбцу

Пользуется ли кто-либо из членов д/х услугами добровольного страхования	Домохозяйства, у которых			
	есть только сбережения	есть только кредиты	есть сбережения и кредиты	нет ни сбережений, ни кредитов
Не пользуется	65,8	58,3	43,3	78,9
Пользуется	34,2	41,7	56,7	21,1
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

Далее для понимания основных причин неразвитости рынка добровольного страхования и причин, почему больш*а*я доля домохозяйств (67,8%) не пользуется никакими его услугами, мы обратились к данным дополнительного выборочного обследования, которое было проведено НАФИ[119]. Как выяснилось, основная причина отказа от страхования - материальный фактор: 31% опрошенных указывают, что у них нет денег для приобретения полиса. Далее следует отсутствие смысла в приобретении страхового полиса (26%) и уверенность в невыгодности страхования (26%). За прошедшие два года в структуре причин отказа от страхования произошли изменения, и материальный фактор вышел на первое место.

Таблица 7.6 – Пользование услугами добровольного страхования в разрезе доходных квинтилей, процент по столбцу и по строке

Пользуется ли кто-либо из членов д/х услугами добровольного страхования	Квинтили по душевым доходам					
	1	2	3	4	5	Всего
Не пользуется	79,1	75,8	67,3	63,6	53,3	67,8
Пользуется	20,9	24,2	32,7	36,4	46,7	32,2
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Не пользуется	24,9	21,8	18,5	17,7	17,1	100,0
Пользуется	13,8	14,6	18,9	21,2	31,5	100,0

Действительно, если мы посмотрим на распределение пользователей добровольных услуг страхования по квинтилям на данных КПДХ, то обнаружим, что они концентрируются в более высокодоходных группах (Таблица 7.6). Логично, что и доля пользующихся услугами страхования значительно выше в верхних квинтилях по сравнению с нижними. При этом интересно обратить внимание, что доля по собственному мнению улучшивших свое материальное положение с мая 2008 г., выше среди тех, кто пользуется услугами добровольного страхования, чем среди тех, кто ими не пользуется (Таблица 7.7).

[119] См. подробнее: Изменился ли рынок страхования в кризис? 20.07.2010 (№90). НАФИ.

Таблица 7.7 – Пользование услугами добровольного страхования в разрезе изменения материального положения домохозяйств в период кризиса по субъективной оценке, процент по строке

Пользуется ли кто-либо из членов дх услугами добровольного страхования	Домохозяйства, материальное положение которых по собственному мнению с мая 2008 г.			Всего
	улучшилось	не изменилось	ухудшилось	
Не пользуется	22,7	52,1	25,1	100,0
Пользуется	25,0	51,6	23,4	100,0

Не менее важной причиной отказа от пользования услугами страхования является ориентация на другие финансовые стратегии поведения в ситуациях риска. Для иллюстрации этого хотелось бы привести данные опроса, проведенного ВЦИОМ в 2008 и в 2009 гг., где задавался вопрос о стратегии домохозяйства, которой оно будет следовать в случае неожиданного ухудшения финансового положения семьи в результате непредвиденных обстоятельств. Как показывают данные этого опроса, страхование является далеко не самым популярным способом выхода из ситуации. Чаще всего люди склонны к пассивной стратегии сокращения расходов или ориентации на помощь со стороны близких – 38,8 и 21,1%, соответственно (Таблица 7.8).

Таблица 7.8 – Стратегии поведения в ситуации риска, процент

	Варианты стратегий	Июнь 2008	Март 2009
Активная	Постараюсь найти дополнительные или более весомые источники доходов	17,6	25,7
	Обращусь за пособием от системы государственного социального страхования	12,3	13,5
	Возьму кредит в банке или в долг у близких, друзей	16,9	9,7
	Продам часть имущества	7,8	6,7
	Постараюсь получить возмещение по страховке	8,6	5,9
	Использую свою недвижимость	3,1	3,2
Пассивная	Резко сокращу расходы, буду экономить на всем	25,1	38,8
	Положусь на заботу со стороны близких	23,8	21,1
	Буду тратить сбережения	10,9	8,2
	Обращусь за безвозмездной денежной помощью к своему работодателю	4,3	3,7

Источник: ВЦИОМ

Подводя итоги раздела по страхованию, еще раз укажем основные выводы.

По основным показателям российский рынок отстает не только от мировых лидеров отрасли, но и от большинства стран Центральной и Восточной Европы. Однако при этом стоит сказать, что в докризисный период он являлся достаточно активно и динамично развивающимся.

Основная волна влияния кризиса пришлась на 2009 г., что привело к отрицательным темпам роста добровольного страхования и резкому снижению темпов роста в обязательном сегменте. Сохранилась тенденция к увеличению концентрации в отрасли. В период кризиса резко возросло недовольство страхователей работой страховщиков, связанное с ужесточением политики урегулирования убытков. Помимо этого, стала очевидна необходимость дополнительного более жесткого регулирования финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков.

Структура страхового рынка кардинально не изменилась в последние годы: в обязательном страховании лидирующие позиции занимает ОМС и ОСАГО, в добровольном – страхование имущества и личное страхование. Отличительными особенностями российского рынка являются высокая доля обязательных видов страхования и крайне неразвитый сегмент страхования жизни.

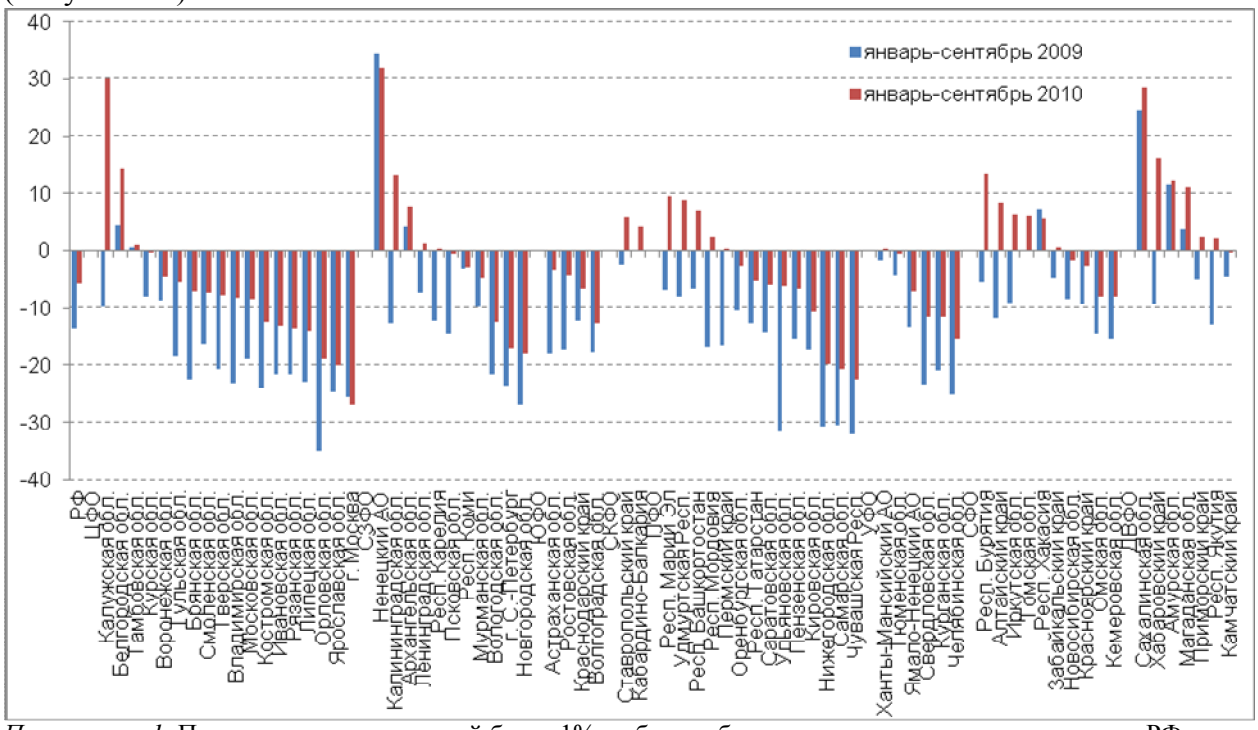
По данным КПДХ, хотя бы одним видом добровольного страхования пользуется около 32%. В разрезе социально-демографических групп наиболее активными пользователями страховых услуг являются смешанные домохозяйства трудоспособных и пенсионеров с детьми. Одним из факторов прихода на страховой рынок является наличие сбережений или кредита. Основной причиной отказа от страхования является материальный фактор, так как в большинстве случаев домохозяйство вынуждено само платит за полис.

Глава 8. Региональные и поселенческие эффекты экономического кризиса

8.1. Территориальные различия в условиях развития и преодоления экономического кризиса 2008-2009 гг.

Воздействие экономического кризиса 2008-2009 гг. на регионы страны проявилось с разной интенсивностью, и его последствия преодолеваются по-разному и в сфере производства, и на рынке труда, а также в доходах и потреблении населения. По степени влияния кризиса и динамике выхода из него в российском пространстве можно выделить несколько групп регионов.

1. *Депрессивные промышленные регионы*, так и не оправившиеся от кризиса 1990-х гг. (Ивановская, Владимирская, Брянская, Псковская, Костромская, Ульяновская, Курганская области, Забайкальский край и др.). Новый кризис спровоцировал продолжение спада в неконкурентоспособной промышленности (машиностроение, текстильная, лесная отрасли), вновь усилил напряженность на неблагополучном рынке труда и негативно повлиял на доходы и потребление населения. В течение 2009 г. эти регионы потеряли от 20 до 30% своего промышленного производства. Выход из этого кризиса в 2010 г. очень медленный, скорее похожий не на восстановление, а на стагнацию (Рисунок 8.1).



Примечание 1: Показаны регионы с долей более 1% в общем объеме промышленного производства РФ.
Примечание 2: Здесь и далее на графиках с указанием «прирост» приводятся значения отклонения (положительного или отрицательного) относительно начального уровня.

Рисунок 8.1 – Динамика промышленного производства за январь-сентябрь 2009 и 2010 гг., в % к январю-сентябрю 2008 г. (прирост)

Кризис в трудоемких обрабатывающих отраслях промышленности обусловил значительный рост безработицы (по методологии МОТ) – до 10-14% в первом полугодии 2009 г. После прохождения пика особых улучшений на рынке труда в начале 2010 г. (Рисунок 8.2) не наблюдалось, поскольку в депрессивных регионах создавалось очень мало новых рабочих мест.

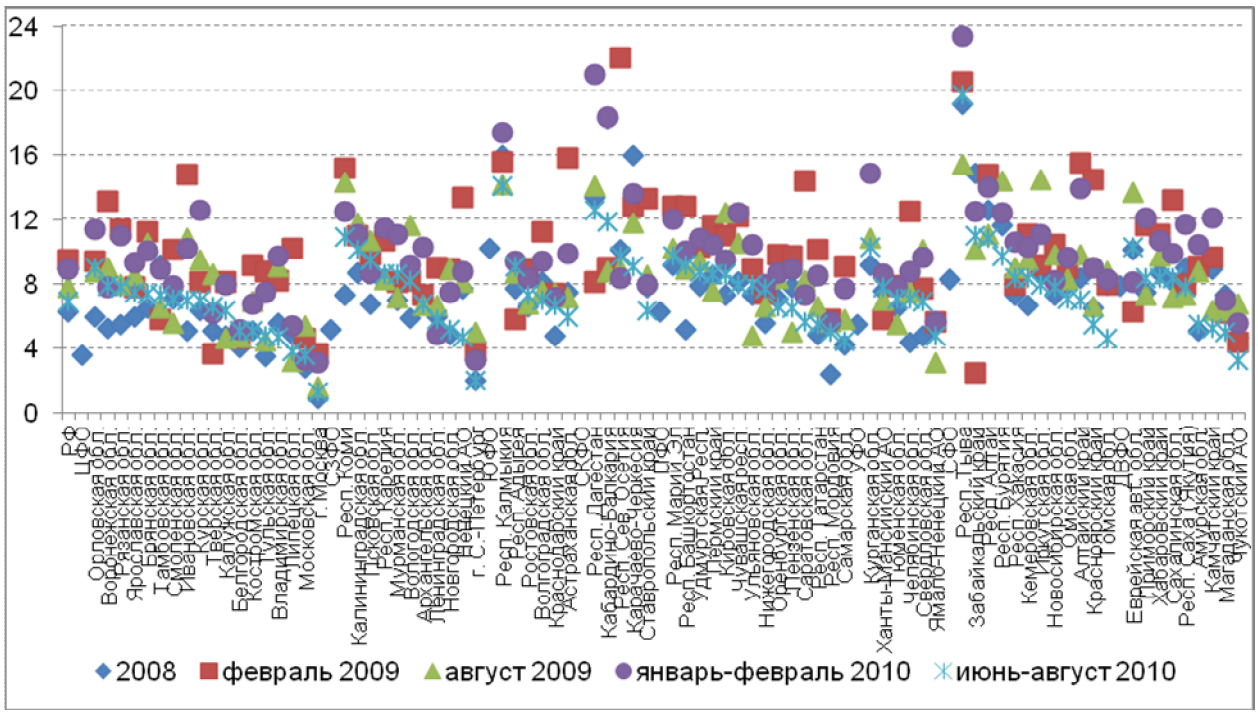


Рисунок 8.2 – Уровень безработицы по методологии МОТ в регионах РФ, процент (без Чечни - 42%, и Ингушетии - 52% в июне-августе 2010 г.)

Регионы этой группы одними из первых столкнулись с проблемой скрытой безработицы в виде неполной занятости: доля работников, пребывающих в административных отпусках или работающих неполную рабочую неделю, составляла 6-8% от всех занятых в начале 2009 г. (Рисунок 8.3) При этом в областях Центральной России резкий кризисный рост скрытой безработицы быстрее сменился убылью, к лету 2009 г. проблема смягчилась благодаря лучшим возможностям для мобильной занятости (трудовых миграций в Московскую столичную агломерацию).

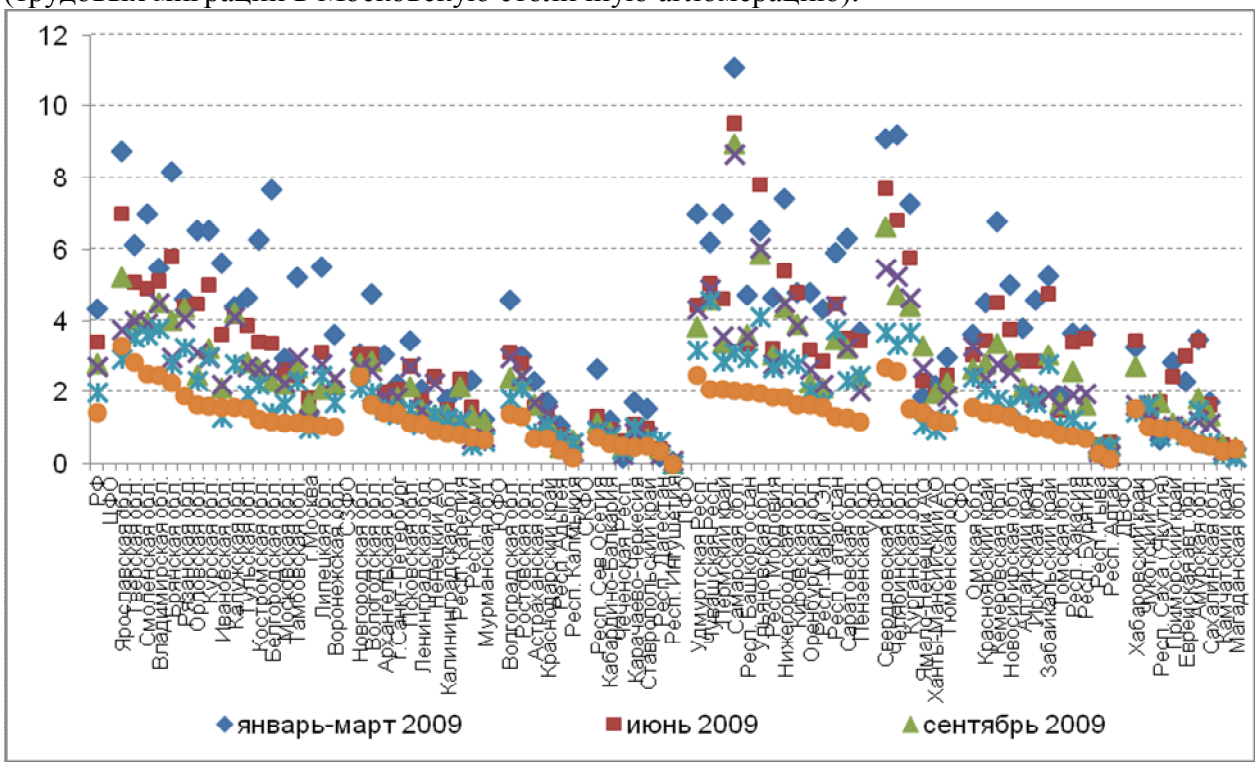


Рисунок 8.3 – Неполная занятость, в процентах к общей численности занятых в регионе

На фоне сильного кризисного спада промышленности и неблагополучного состояния региональных рынков труда реальные денежные доходы населения в большинстве из этих субъектов РФ снижались, так же, как и потребление населения, оцениваемое по показателю оборота розничной торговли, но только в 2009 г. (Рисунок 8.4, 8.5). Максимальное падение доходов от уровня 2008 г. (январь-август) зафиксировано в Ивановской (-17%) и Ульяновской (-7%) областях. Однако по итогам 8 месяцев 2010 г. статистика показала, что сильное отставание от докризисного уровня сохранилось только в Ивановской области (-11%). В основном в регионах этой группы реальные денежные доходы населения восстановились и в ряде регионов (Владимирская, Костромская, Тульская) на 6-15% даже превысили докризисный уровень. Помимо очевидных сомнений в точности статистики, можно выдвинуть гипотезу о влиянии федеральной перераспределительной политики в период кризиса: общий уровень доходов населения поддержал рост пенсионного обеспечения и оплаты труда в бюджетном секторе.

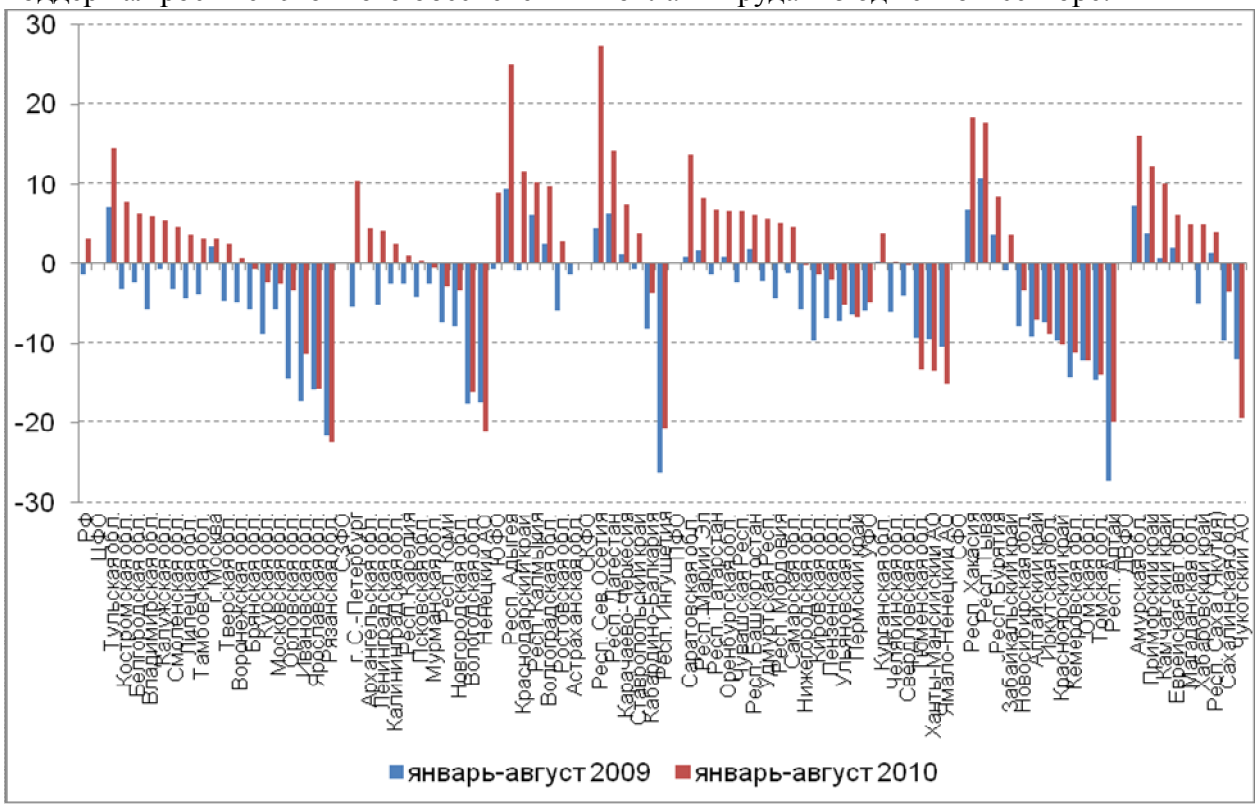


Рисунок 8.4 – Динамика реальных среднедушевых денежных доходов населения регионов в январе-августе 2009 и 2010 гг., в процентах к январю-августу 2008 г. (прирост)

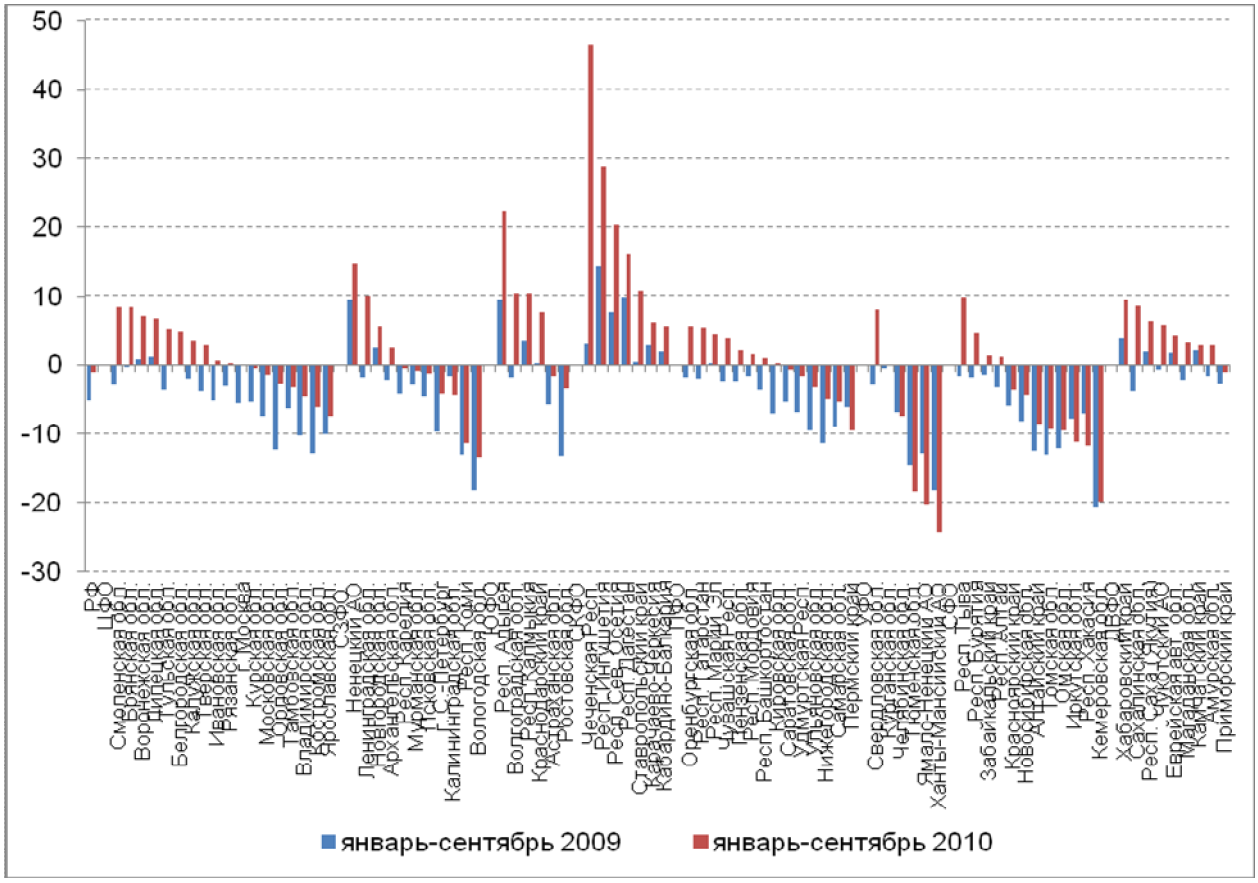


Рисунок 8.5 – Динамика оборота розничной торговли в январе-сентябре 2009 и 2010 гг., в % к январю-сентябрю 2008 г. (прирост)

2. *Регионы, не считавшиеся ранее депрессивными*, со специализацией на машиностроении, иногда дополненной металлургией. В них возросла неконкурентоспособность промышленности, резко обострились проблемы безработицы, что отрицательно сказалось на доходах и потреблении населения.

Наиболее типичный пример «новой депрессивности» – Орловская область, в эту группу можно также отнести Рязанскую, Волгоградскую, Курскую области и другие регионы. Грань между первой и второй группами размыта, и, например, машиностроительная Владимирская область и республика Чувашия занимают переходное положение вследствие сильной депрессивности в 1990-е гг. Максимальный и самый длительный спад промышленности (-25% и более по итогам 2009 г.) имеют регионы со специализацией на автомобильном машиностроении (Самарская, Нижегородская, Ярославская области и др.). Длительная депрессия объясняется низкой конкурентоспособностью отрасли и сократившимся спросом.

Состояние рынка труда этих регионов также резко ухудшилось вследствие кризиса промышленности. Уровень безработицы по методологии МОТ достигал 10-13% в феврале-мае 2009 г. После сезонного снижения безработицы ситуация в большинстве регионов вновь ухудшилась к концу 2009 – началу 2010 г., поскольку не было активного создания новых рабочих мест для высвобожденных ранее работников. Остроту проблем занятости в регионах этой группы подтверждает и высокий уровень скрытой безработицы (6-11% в начале 2009 г. и 4-6% в конце). К середине 2010 г. сокращение неполной занятости было особенно заметно там, где в кризис эта форма получила наибольшее распространение – в Поволжье и в центральных областях. При этом проблема занятости локализуется в муниципалитетах с наиболее сильным кризисным ударом и медленным выходом из него; немалая скрытая безработица сохранится, как минимум, весь 2010 г.

Активная федеральная поддержка региональных рынков труда в виде финансирования общественных и временных работ играет большую роль в регионах этой группы. Численность участников этой программы в ряде регионов в 2010 г. выросла в 1,3–2 раза по отношению к 2009 г. и составила от 2 до 4,5% численности всех занятых. Особенно заметна поддержка федеральными властями «АвтоВАЗа»: численность занятых на общественных и временных работах в Самарской области выросла в 2010 г. почти в 9 раз именно за счет Тольятти. Рост численности участников этих программ характерен и для Ярославской, Курской, Владимирской, Нижегородской областей, несмотря на улучшение показателей динамики промышленности. Следовательно, в этих регионах сохраняются сильные барьеры, мешающие созданию новых рабочих мест в наиболее проблемных муниципалитетах.

Статистика показывает преимущественно спад доходов населения в самый разгар кризисных процессов в начале 2009 г. (максимальные темпы, до -15% от уровня 2008 г. – в Орловской, Рязанской, Ярославской областях), а следом за ним и сокращение потребления. Восстановление доходов и оборота розничной торговли в 2010 г. шло разными темпами. В отличие от динамики заработной платы и доходов, заметного роста потребления осенью 2009 г. и в начале 2010 г. не происходило.

3. Для группы *монопрофильных металлургических регионов* и близких к ним по структуре экономики (Вологодская, Челябинская, Липецкая, Свердловская, Кемеровская области) кризис был очень жестким, масштабы промышленного спада, роста безработицы (открытой и скрытой), а также падение доходов населения были одними из самых сильных в стране. По особенностям прохождения кризисного периода сюда же можно отнести Пермский край: хотя его экономика более диверсифицирована, ведущие отрасли (в частности, химическая) также ориентированы на экспорт и оказались в числе наиболее пострадавших на первом этапе кризиса.

После спада в 25-40% в пиковой фазе, пришедшейся на конец 2008 – начало 2009 г., к концу 2009 г. промышленность этих регионов стабилизировалась, потеряв суммарно около 15-20% по сравнению с уровнем предыдущего года. Рынок труда отреагировал на это резким ростом безработицы (до 10-12%), однако после пика в первом квартале 2009 г. в большинстве из этих регионов уровень безработицы существенно снизился, хотя снижение имело выраженные сезонные колебания. Но в регионах с высокой долей монопрофильных городов и поселков (Кемеровская, Свердловская области, Пермский край) к лету 2010 г. безработица сохранялась на повышенном уровне, она приобретает застойный характер. Скрытая безработица выросла до 6-9% в первом квартале 2009 г., но потом постепенно уменьшалась. Тем не менее, к середине 2010 г. более 3% занятых Свердловской и Челябинской областей все еще работали в режиме сокращенной рабочей недели или находились в административных отпусках.

За 8 месяцев 2009 г. реальные денежные доходы населения снизились во всех регионах этой группы, особенно сильно – в Вологодской (-18%) и Кемеровской (-14%) областях. Однако к лету 2010 г. во всех регионах, кроме двух названных, спад доходов относительно уровня докризисного периода был преодолен. Существенное сокращение доходов населения Вологодской и Кемеровской областей подтверждает и отрицательная динамика потребления по показателю оборота розничной торговли: за три квартала 2009 г. он снизился на 18-21% и оставался на том же низком уровне и в 2010 г.

В целом острая фаза кризиса в данных регионах закончилась быстрее, чем в регионах других проблемных типов, благодаря росту мирового спроса и цен на металлургическую продукцию, однако кризис продемонстрировал риски развития этих регионов. Отметим, что монопрофильные регионы ТЭК (Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий автономные округа, Томская, Астраханская и Сахалинская области, республика Коми) текущий кризис затронул относительно слабо, за исключением заметного спада

доходов населения в автономных округах и Томской области (минус 10-15% в январе-августе 2010 г. к соответствующему периоду 2008 г.).

4. Как и в экспортно-ресурсных регионах, первый удар кризиса пришелся на *две крупнейшие агломерации* страны, так как это наиболее модернизированные территории, тесно связанные с глобальной экономикой. Именно крупнейшие города, особенно столица, оказались затронуты глобальным финансовым кризисом, породившим проблемы в банковской сфере, строительстве и розничной торговле. Повышенная занятость в секторе рыночных и деловых услуг, развитость малого бизнеса, негативно повлияли на прохождение первого этапа кризисного периода. Одновременно сильный кризисный спад промышленности Москвы и Санкт-Петербурга ускорил постиндустриальный сдвиг их экономики, тогда как индустриальные функции их пригородов оказались жизнеспособными из-за близости рынков сбыта и смогли пережить кризис с относительно меньшими потерями. Кроме того, в бюджетах федеральных городов, где прописано большинство крупнейших компаний, резко сократились поступления бюджетоформирующего налога на прибыль (особенно это было выражено в Москве, где в докризисный период этот налог составлял до двух третей доходной части бюджета).

Однако, пострадав на первом этапе кризиса, более квалифицированное и адаптивное население этих городов смогло быстрее «оправится от удара», поскольку полифункциональность позволяет экономике крупнейших агломераций более гибко реагировать на кризисные воздействия. В силу этого рост безработицы по МОТ в агломерациях был кратковременным и не очень значительным (максимально за весь 2009 г. в Ленинградской области – с 5,9 до 7,2%). По данным статистики, доходы населения за первую половину 2010 г. в Москве выросли на 10% по сравнению с уровнем соответствующего периода предкризисного года, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области – на 6-7%.

На такое развитие ситуации с доходами домохозяйств столицы отчасти указывают и данные второй и третьей волн обследования «Межрегиональные индексы кризисного сознания», проведенные в марте и октябре 2009 г. в 12 экономически развитых субъектах РФ[120]. По результатам этих опросов, жители Москвы в октябре 2009 г. уже более позитивно оценивали изменение своего материального положения за прошедшие 12 месяцев, чем в марте 2009 г. (т.е. по сравнению с октябрем 2008 г. и с мартом 2008 г., соответственно). Доля тех, кто считал, что его материальное положение ухудшилось за последний год, заметно снизилась (41% в октябре против 52% в марте 2009 г.). Данные обследования КПДХ, проведенного летом 2010 г., позволили нам получить субъективные оценки динамики уровня жизни населения двух крупнейших городов России на этапе выхода из кризиса.

Хотя, стоит отметить, что по данным статистики, рост доходов сопровождался сжатием или стагнацией товарооборота розничной торговли, что может свидетельствовать о предпочтении стратегий сберегающего потребительского поведения домашних хозяйств в крупнейших агломерациях страны.

5. В следующей группе регионы объединены по формальному признаку: благодаря влиянию различных факторов они пережили кризисный период с *относительно небольшими потерями для экономики и населения*. К ним относятся республики Татарстан и Башкирия, Белгородская, Калужская, Иркутская, Новосибирская, Калининградская области, Красноярский край, а также регионы Юга России (Ставропольский и Краснодарский края). Наиболее значимые факторы, которые в различных сочетаниях

[120] Социальное самочувствие населения российских регионов в условиях экономического кризиса. Аналитический отчет о результатах социологического исследования «Межрегиональные индексы кризисного сознания» (3-я волна) / Ассоциация региональных социологических центров. ИНО-Центр. Октябрь 2009.

обусловили более успешную динамику социально-экономических показателей этих регионов – полифункциональная экономика, диверсифицированная промышленность с экспортной ориентацией, наличие городов-миллионников или близких к ним по численности с развитым сектором услуг, инвестиционная привлекательность, агропромышленная специализация.

В сфере промышленного производства регионы этой группы на первом этапе пережили спад разной интенсивности из-за негативного влияния кризиса на отдельные отрасли. В основном кризис в промышленности был не очень глубоким (-5-15%), и после «дна» в первом квартале 2009 г. он сменился ростом[121]. В результате докризисные объемы производства в большинстве регионов были восстановлены. Реальные лидеры роста – регионы, которые еще и до кризиса были привлекательны для инвесторов (Калужская, Белгородская, Калининградская области).

Динамика рынка труда также характеризуется краткосрочным ростом безработицы по методологии МОТ в первом квартале 2009 г. (до 10-14% в большинстве регионов), а затем в основном существенным снижением. Хотя зона повышенной безработицы сохраняется в Иркутской области, где высока доля монопрофильных поселений, и безработица приобретает застойный характер. Проблемы на рынке труда сохраняются и в Калининградской области. В «русских» регионах Юга демпфером, смягчившим ситуацию на рынке труда, стала широко распространенная занятость в сельском хозяйстве, которая слабо реагирует на кризисы. Так, в Краснодарском крае доля безработных не поднималась выше 7,4%.

Неполная занятость также не получила широкого распространения в этих регионах. Только в двух субъектах РФ (Татарстан, Белгородская область) в пиковый период промышленного кризиса доля занятых в административных отпусках и переведенных на сокращенную рабочую неделю достигала 6-8%. После первого квартала 2009 г. во всех регионах она стала быстро уменьшаться.

По динамике реальных денежных доходов и потребления населения эти регионы можно разделить на две подгруппы. Первая – регионы с более медленным ростом производства (Красноярский край, Иркутская область) или сжатием сектора услуг и малого бизнеса в крупной агломерации (Новосибирская область), где доходы и потребление сократились за 2009 г. и не были восстановлены в 2010 г. Вторая – быстро восстановившиеся от промышленного спада регионы с относительно благополучной ситуацией на рынке труда, в которых доходы и потребление выросли за 2009-2010 гг.

Выделим еще две группы регионов, которые в период кризиса оказались в относительно благополучном положении.

6. Относительно легко прошли кризисные 2008-2009 гг. *слаборазвитые регионы*, не включенные в глобальную экономику и менее чувствительные к внешним шокам (республики Северного Кавказа, Тыва и Алтай). Кризисное падение и так неблагополучных экономических индикаторов (производства, инвестиций, занятости) было небольшим, а доходы населения росли быстрее (кроме республики Алтай) за счет роста заработной платы работающих в бюджетном секторе, которых среди легально занятых большинство, и многочисленных получателей пособий. Главным стабилизирующим фактором для этих регионов послужила масштабная помощь из федерального бюджета. В результате прирост денежных доходов населения за 8 месяцев 2010 г. относительно соответствующего уровня 2008 г. достигал 18-27%. По этому показателю, как и по динамике номинальной заработной платы, слаборазвитые

[121] Особый тренд промышленного производства был у Калужской области, которая позднее вступила в фазу кризисного спада и достигла «дна» только в конце 2009 г.

республики Юга и Сибири попали в число лидеров в России. Они же в основном продемонстрировали и наиболее быстрый рост потребления за этот период.

7. Наконец, еще одна группа получивших относительные преимущества в годы кризиса – самые удаленные *дальневосточные регионы*. Они не испытывали сильного промышленного спада, так как санация многих неэффективных производств произошла еще в 1990-х гг., и даже получили дополнительные инвестиции на новые сырьевые и инфраструктурные проекты. Экспортно-сырьевые отрасли восточных регионов оказались более жизнеспособными, а в ведущих отраслях (рыбной и лесной) немалая часть производства остается «в тени», поэтому статистический учет заведомо неточен.

Рынок труда в этих регионах уже санирован прошлыми кризисами и лучше адаптируется, в том числе с помощью самозанятости, включая теневую. Поэтому показатели безработицы после кратковременного роста в 2009 г. вернулись на прежний уровень уже в начале 2010 г. Проблем скрытой безработицы в виде широкого распространения неполной занятости или участия большого числа занятых во временных и общественных работах в дальневосточных регионах практически не было. Повышенная доля федеральных трансфертов поддержала доходы населения, занятого в бюджетной сфере. В большинстве регионов Дальнего Востока, слабо затронутых кризисом, сохранился рост доходов. Лишь в Чукотском АО доходы населения существенно снижались в течение 2009-2010 гг.

Описанной межрегиональной дифференциации сопутствуют сильнейшие поселенческие различия. Для населения городов и сельской местности негативные кризисные проявления на рынке труда и в отношении уровня доходов, а также траектории прохождения кризисного периода зависели от того, насколько экономика в месте их проживания оказалась подвержена кризисным рискам.

В максимальной степени отрицательное влияние кризиса 2008-2009 гг. ощутили жители тех городов, в которых реализовались риски *монопрофильности* и *занятости* в наиболее пострадавших отраслях. В первую очередь, речь идет о городах, где функционируют градообразующие предприятия из отраслей, испытавших сильный спад – импортозамещающее машиностроение, металлургия, производство минеральных удобрений и строительных материалов. Наиболее острые проблемы характерны для старопромышленных моногородов с неконкурентоспособными предприятиями. Как правило, это небольшие города со средней численностью порядка 60 тыс. человек[122], население которых столкнулось с различными формами скрытой безработицы и с задержками заработной платы (массовым увольнениям работников всеми способами препятствовали федеральные и региональные власти). Финансовое и административное вмешательство государства позволило на время снизить социальное напряжение, но не устранило проблему, которая вновь неминуемо обострится при ухудшении экономической конъюнктуры.

Для населения, проживающего в городах с базовыми активами крупных металлургических, химических компаний, кризис 2008-2009 гг. также негативно отразился на занятости и уровне оплаты труда. В пиковой фазе бизнес снижал издержки всеми доступными путями: урезалась переменная часть заработной платы работников, использовались схемы вывода занятых на аутсорсинг, перевод на сокращенную рабочую неделю и в частично оплачиваемые отпуска, досрочный выход на пенсию, компании по максимуму включались в программы финансируемых государством общественных работ. Приоритетом было сохранение на предприятиях ядра высококвалифицированных работников.

---

[122] Независимый институт социальной политики. Социальный атлас российских регионов: http://www.socpol.ru/atlas/overviews/social_sphere/kris.shtml

Кризис сильнейшим образом ударил и по относительно развитому сектору услуг, который зависит от доходов работников градообразующих предприятий, например, в таких крупных моногородах металлургии, как Магнитогорск и Череповец. Еще одна проблема – высокая закредитованность населения. Просрочки платежей начались уже в первые месяцы кризиса, особенно велика концентрация заемщиков, допустивших неплатежи по жилищным кредитам, в Магнитогорске. Проблему удалось частично решить только путем реструктуризации задолженности с помощью Агентства по реструктуризации жилищных кредитов.

В то же время почти не заметили кризиса моногорода с видами деятельности, финансируемыми из бюджета или госмонополиями (ЗАТО Минобороны и Росатома, наукограды). Более устойчивыми оказались моногорода ТЭК, особенно нефтедобывающие, в них не было массовых увольнений – постепенное сокращение избыточной занятости произошло в начале 2000-х гг.

8.2. Бюджетная политика регионов в сфере социальной защиты населения в период кризиса

Экономический кризис, среди прочего, спровоцировал резкое сокращение государственных бюджетных доходов. В данном разделе мы рассмотрим, каким образом это отразилось на объемах социальной поддержки населения в субъектах РФ.

В наибольшей степени бюджетные риски сконцентрированы на региональном уровне. С одной стороны, уменьшились собственные доходы региональных бюджетов из-за сокращения производства и снижения налоговой базы. В острой фазе кризиса собственные (налоговые и неналоговые) доходы бюджетов снизились на 18%, в целом за 2009 г. – на 14%. Налог на прибыль, важнейший для развитых регионов, в первом квартале 2009 г. сократился более чем в два раза (на 55%), а по итогам года – на 39% (Рисунок 8.6). С другой стороны, именно на региональном уровне сконцентрирована б*о*льшая часть обязательств государства по социальной поддержке граждан, а значит и расходы на решение социальных проблем, обостряющихся в ходе кризиса: снижение доходов населения, рост уровня бедности и безработицы. Особенно значительны риски для более развитых регионов, где в кризис резко сократились поступления налога на прибыль, и для регионов с сильным промышленным спадом, спровоцировавшим рост безработицы.

Масштабная помощь из федерального бюджета в значительной мере купировала эти риски. В 2009 г. объем трансфертов в регионы в острой фазе кризиса вырос в 1,5 раза. Во втором полугодии 2009 г. ситуация в регионах стабилизировалась, и объем федеральных перечислений был уменьшен. В целом за год трансферты выросли на 34%, и это усилило зависимость бюджетов регионов от федерального бюджета. Доля трансфертов в них за год выросла с 19 до 27%.

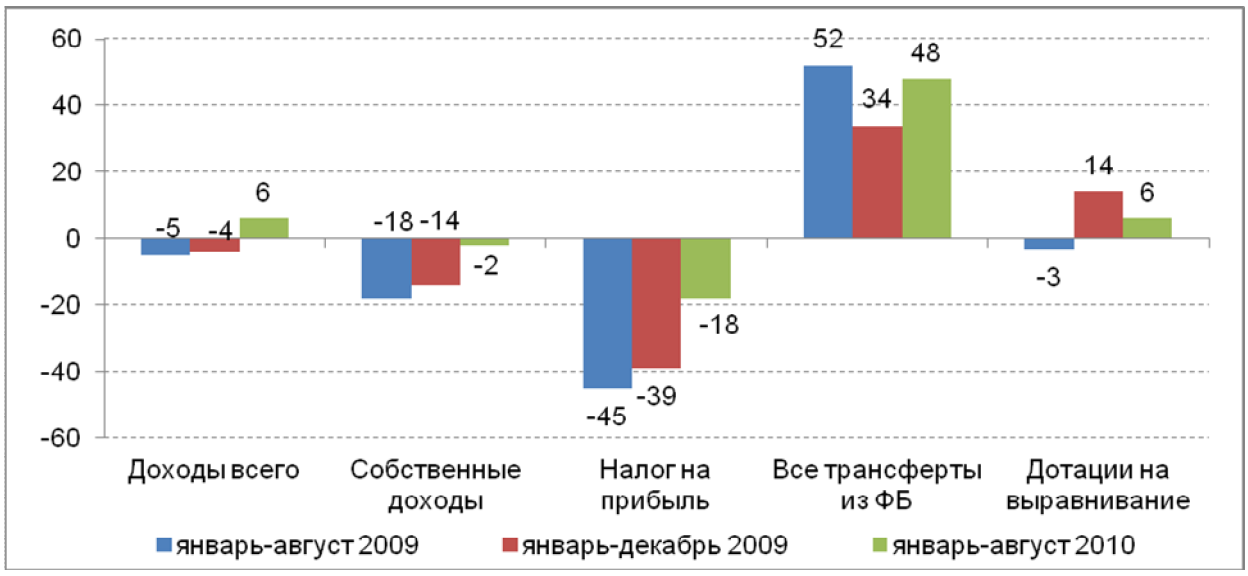


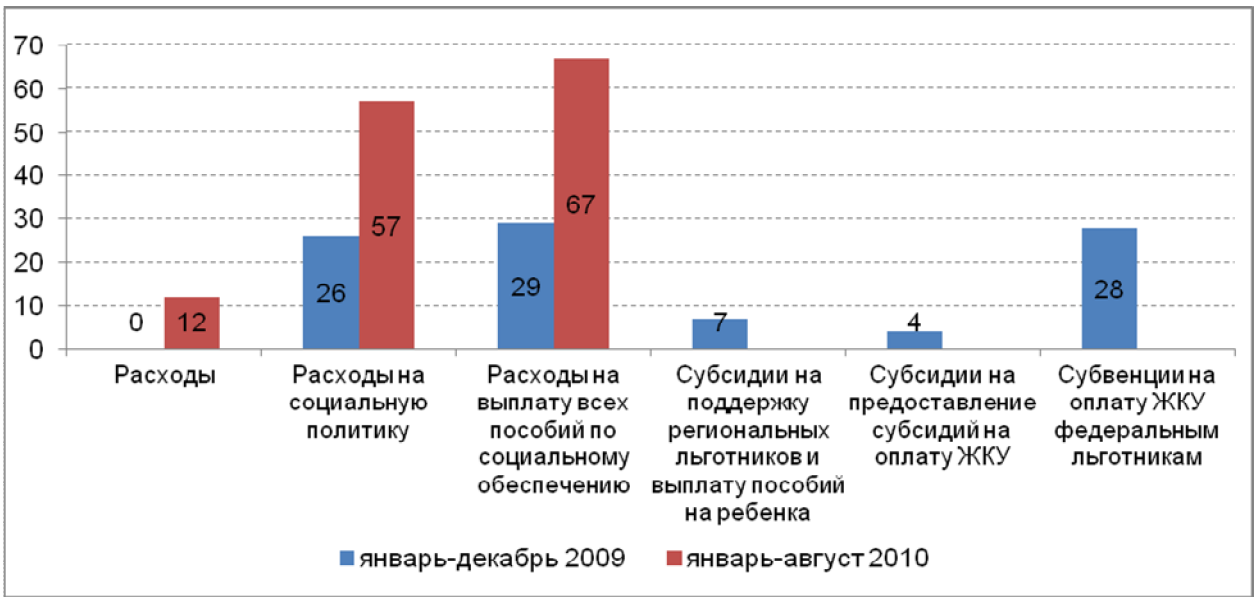
Рисунок 8.6 - Динамика доходов консолидированных бюджетов регионов в 2009 и 2010 гг., в процентах к соответствующему периоду 2008 г. (номинальный прирост)

Благодаря резкому росту федеральных перечислений доходы региональных бюджетов в 2009 г. сократились незначительно – только на 4%. Более 50 субъектов РФ сохранили положительную динамику доходов консолидированного бюджета, но в подавляющем большинстве из них рост доходов обеспечивался за счет федеральных трансфертов. В 30 регионах доходы бюджетов сократились, особенно сильно – в Москве, Тюменской и Вологодской областях (на 21-23%) из-за резкого снижения поступлений налога на прибыль. Для бюджетов Москвы и Тюменской области потери даже на четверть терпимы, так как эти два субъекта РФ в последние годы имели сверхдоходы. В Вологодской, а также в Челябинской, Астраханской, Кемеровской областях, где доходы бюджетов сократились на 15-17%, потери оказались очень чувствительны. Всем этим регионам пришлось урезать расходы, адаптируясь к новым условиям.

В 2010 г. (данные за январь-август) доходы консолидированных бюджетов регионов немного выросли по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., но без учета инфляции. При этом последствия кризисного спада собственных (налоговых и неналоговых) доходов преодолеть в 2010 г. не удалось, а поступления налога на прибыль все еще существенно ниже, чем в 2008 г.

Как отразились обозначенные тенденции на социальных расходах региональных бюджетов? В сфере социальной защиты из бюджетов субъектов РФ финансируются меры социальной поддержки региональных категорий льготников (ветераны труда, труженики тыла, жертвы политических репрессий), граждан пожилого возраста, семей с детьми, детей-сирот, предоставление субсидий гражданам на оплату жилья и коммунальных услуг (ЖКУ), ежемесячного пособия на ребенка малоимущим семьям, а также меры социальной поддержки по оплате ЖКУ для федеральных льготных категорий (за счет субвенций из федерального бюджета).

При сохранении достигнутого уровня социальных обязательств финансирование этих мер социальной поддержки из региональных бюджетов в кризисный период неизбежно должно было увеличиться, поскольку в 2009 г. произошло значительное повышение тарифов на жилищно-коммунальные услуги (на 18%), транспорт, а также цен на лекарства. Действительно, при том, что в целом за 2009 г. расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ сохранились на уровне 2008 г., их расходы по разделу «Социальная политика» выросли на 26%, а объем социальных пособий населению – на 29% (Рисунок 8.7).



Примечание: Данные по динамике субвенций на оплату ЖКУ федеральным льготникам за 8 месяцев 2010 г. не приводятся, поскольку их информативность низка из-за неритмичности бюджетных перечислений.

Рисунок 8.7 – Динамика расходов региональных бюджетов на социальную политику и объема трансфертов из федерального бюджета в 2009 г. и январе-августе 2010 г., в процентах к соответствующему периоду 2008 г. (прирост)

Из всех социальных отраслей расходы на социальную политику, особенно на выплаты населению, росли наиболее стабильно и масштабно в течение двух кризисных лет. В 2009 г. только в трех регионах эти расходы либо сократились, либо не увеличились по сравнению с 2008 г. (Сахалинская область, С.-Петербург, Ямало-Ненецкий АО. Выплаты пособий почти во всех регионах росли быстрее, чем расходы на социальную политику, т.е. на поддержку населения была перенаправлена более значительная доля расходов по этому разделу (Рисунок 8.8). В данный вид бюджетных расходов включаются и выплаты пособия по безработице, затраты на которые также выросли из-за роста числа зарегистрированных безработных и повышения максимального размера пособия. Таким образом, рост расходов региональных бюджетов на социальную политику и поддержку наиболее уязвимых категорий населения стал ответом на ухудшение общей экономической ситуации. В 2010 г. расходы регионов на социальную политику вновь существенно выросли, при этом пособия населению росли максимальными темпами.

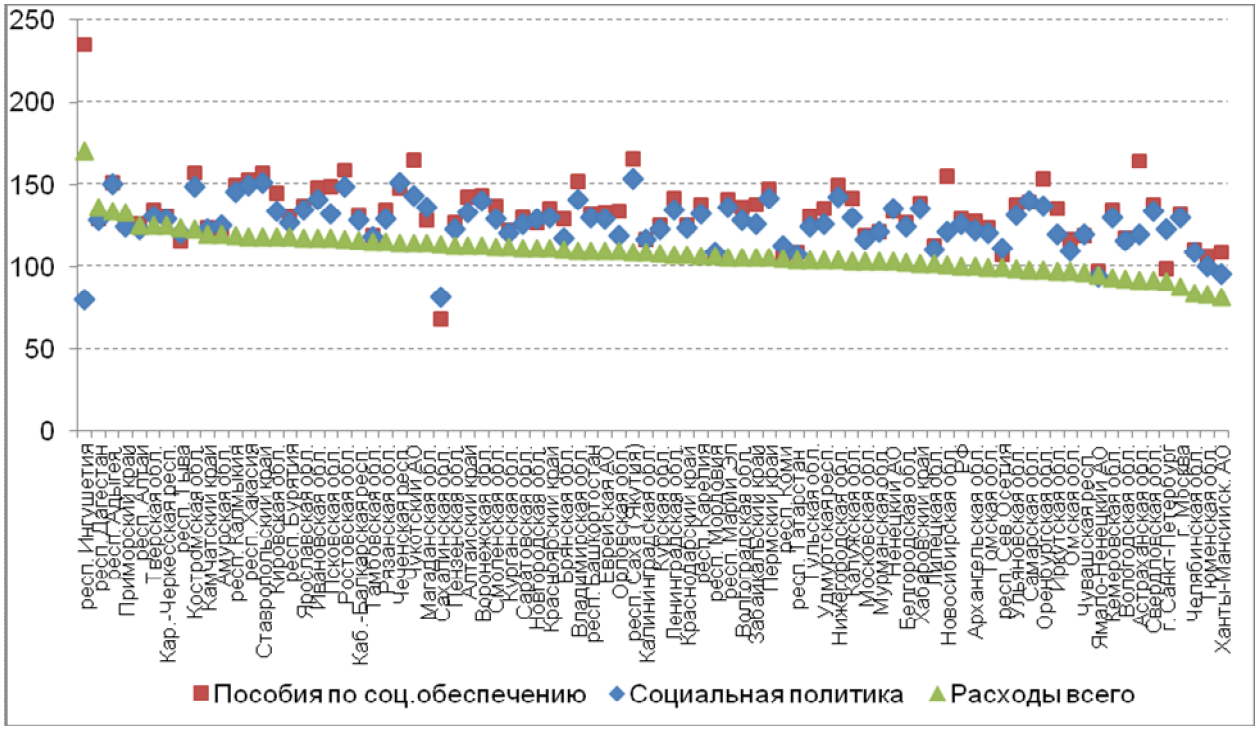


Рисунок 8.8 – Динамика расходов бюджетов регионов на социальную политику и пособия по социальному обеспечению в 2009 г., в % к 2008 г.

Кризисную трансформацию претерпела и структура расходов региональных бюджетов. По итогам 2009 г. доля расходов на социальную политику выросла с 12,2% в 2008 г. до 15,3%. В 2010 г. приоритет социальной политики и социальных выплат населению в структуре бюджетных расходов продолжал усиливаться, хотя российские власти уже объявили о выходе из кризиса. Доля расходов на социальную политику достигла своего максимума – 18,4% бюджетных расходов в среднем по субъектам (данные за январь-август). Структурные сдвиги в сторону увеличения доли социальной политики в расходах произошли практически во всех регионах, за редким исключением. По сравнению с докризисным годом в 2009-2010 гг. сильно выросло число регионов, которые тратят на нужды социальной политики более 15% своего бюджета, а особенно тех, которые тратят от 20% и выше (Рисунок 8.9).

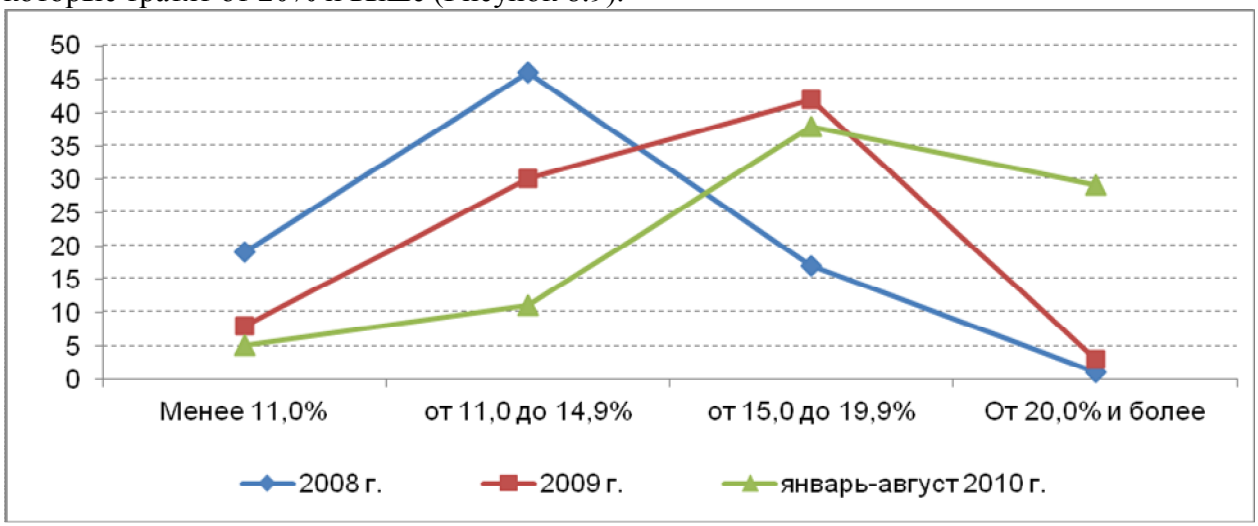


Рисунок 8.9 – Распределение числа регионов по доле расходов на социальную политику в структуре расходов регионального бюджета за период кризиса.

Рост расходов на социальную политику в большинстве регионов был бы невозможен без целевых трансфертов из федерального бюджета. В 2009 г. их приоритетом было финансирование социальной поддержки безработных: объем субвенций на

осуществление полномочий в области содействия занятости удвоился. Б*о*льшая часть этих субвенций расходуется на выплату пособий по безработице. Также трансферты на социальные выплаты населению выделялись с приоритетом для федеральных категорий льготников: субвенции бюджетам регионов на оплату услуг ЖКУ федеральным категориям увеличились на 28%, т.е. удорожание жилищно-коммунальных услуг компенсировалось опережающими темпами (см. Рисунок 8.7).

В гораздо меньшей степени росла поддержка региональных категорий льготников: софинансирование из федерального бюджета субсидий гражданам по оплате услуг ЖКУ увеличилось на 4% (при снижении доходов населения в кризисный период потребность в этих субсидиях как в адресном виде помощи должна была возрасти). Субсидии на социальную поддержку отдельных категорий региональных льготников выросли на 7% – это ниже темпов инфляции. Это означает, что отвечая за «своих» льготников, федеральный центр уже в 2009 г. постепенно перекладывал проблемы поддержки региональных льготников на бюджеты регионов.

В 2010 г. произошел слом системы софинансирования региональных полномочий по социальной поддержке: в федеральном бюджете были сохранены лишь трансферты на меры социальной защиты самой немногочисленной категории региональных льготников – реабилитированных лиц и пострадавших от репрессий. Финансирование остальных, более крупных по охвату населения и объемам расходов программ должны теперь полностью обеспечивать бюджеты субъектов РФ. В результате, в большинстве регионов, не имеющих достаточных бюджетных ресурсов для выполнения этих социальных обязательств, существуют риски постепенного снижения уровня социальной защищенности уязвимых категорий населения.

8.3. Российские домохозяйства до и после кризиса в различных типах поселений: оценка по данным обследований РиДМиЖ и КПДХ

Предшествующий анализ на основе макроданных статистики показал, что кризисные явления были острее и глубже в сфере промышленности и в секторе рыночных услуг. Исходя из этого можно ожидать, что городское население в целом оказалось более подвержено негативному влиянию экономического кризиса, чем жители сельской местности. В данном разделе мы проанализируем поселенческие различия и динамику показателей в разных типах поселений в рамках таких сюжетов, как материальное положение населения, оплачиваемая занятость и стратегии финансового поведения домохозяйств. Провести такую оценку позволяет сравнительный анализ данных двух обследований населения – РиДМиЖ и КПДХ, а также изучение отдельных вопросов, посвященных влиянию кризиса, по материалам КПДХ.

Основное внимание мы сфокусируем на четырех типах населенных пунктов, которые были выделены по признаку административного статуса (в силу специфики российской системы расселения он тесно связан с показателем людности):

1) города федерального подчинения (Москва и Санкт-Петербург) – крупнейшие города,
2) города – региональные центры (административные центры субъектов РФ, подавляющее большинство которых имеет численность населения более 250 тыс. человек) – крупные города,
3) прочие города (преимущественно менее 250 тыс. человек) и поселки городского типа (ПГТ)[123] – небольшие городские поселения,

[123] Объединение городов – не региональных центров и поселков городского типа в один тип обусловлено тем, что последние представлены в выборке сравнительно небольшим числом респондентов, что ухудшает возможности анализа внутри типа.

4) сельские населенные пункты.

В структуре выборки 2010 г. относительно 2007 г. имеются незначительные смещения в сторону увеличения доли населения федеральных городов и соответственно уменьшения на 1,5 процентных пункта доли сельских жителей (Таблица 8.1). В отдельных сюжетах, где размер подвыборки мал, мы ограничимся рассмотрением различий между сельскими и городскими домохозяйствами

Таблица 8.1 – Распределение домохозяйств в обследованиях 2007 и 2010 гг. по типам населенных пунктов

Типы населенных пунктов	2010 г.	2007 г.
Городские поселения, в том числе	75,3	73,8
Федеральные города (Москва, С.-Петербург)	10,7	9,3
Региональные центры	30,8	30,5
Прочие города и ПГТ	33,8	34,0
Сельские поселения	24,7	26,2
Все домохозяйства	100,0	100,0

Материальное положение домохозяйств. Уровень материального благосостояния населения городов разного ранга и сельской местности и его динамика в период со 2-го кв. 2007 г. по 3-й кв. 2010 г. существенно различается. Это фиксируют несколько индикаторов. Среднедушевые денежные доходы в крупнейших городах[124] в 2010 г. на треть выше, чем в региональных центрах, и более чем вдвое – по сравнению с доходами сельского населения (Рисунок 8.10). В 2007 г. разрыв показателей был еще выше (до 2,7 раз). Расчеты по данным обследований показали, что сближение показателей было обусловлено более медленными темпами роста реальных душевых доходов в федеральных городах, чем в других типах поселений. В максимальной степени доходы населения выросли в региональных центрах и в сельской местности.

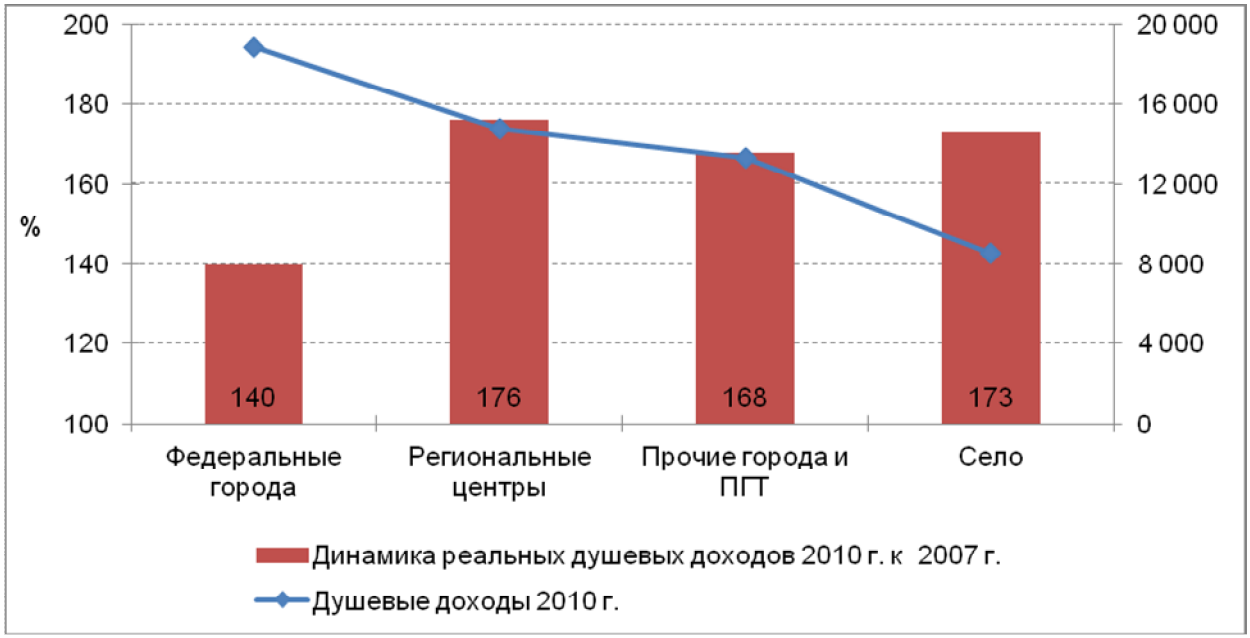


Рисунок 8.10 – Уровень и динамика среднедушевых доходов домохозяйств в различных типах поселений, в 2007-2010 гг. (правая ось – среднедушевые доходы домохозяйств, руб.; левая ось – динамика реальных душевых доходов, процент)

Доходная дифференциация городского и сельского населения в разрезе 20-процентных групп приведена в Таблице 8.2. В 2010 г. среди наименее обеспеченных

[124] Поскольку в обследованиях населениях традиционно выборка смещена в сторону менее обеспеченных домохозяйств, мы имеем основание судить о минимальных масштабах дифференциации.

домохозяйств из первой квинтильной группы половина проживает в сельской местности, хотя доля сельских семей в выборке обследования КПДХ составляет только четверть. В то же время отчетливо видна концентрация высокодоходных домохозяйств в двух крупнейших агломерациях страны. Каждая пятая семья из верхнего квинтиля с наибольшими душевыми доходами живет в Москве или Санкт-Петербурге, хотя совокупная доля этих городов в численности населения в два раза меньше. Напротив, вклад федеральных городов как мест проживания домохозяйств с невысокими доходами (из первой и второй 20-процентных групп) значительно ниже, чем их доля в населении страны. То же можно отнести и к группе городов – региональных центров, где доля семей из квинтиля с минимальными душевыми доходами (14,1%) вдвое меньше, чем вклад этого типа поселений в общей структуре домохозяйств.

Как изменилось распределение домохозяйств с различным уровнем доходов по типам поселений по сравнению с 2007 г.? Наиболее заметные сдвиги произошли во второй, четвертой и пятой квинтильных группах. В 2007 г. федеральные города имели еще большее, чем в 2010 г., представительство в наиболее обеспеченной группе и меньшее – в группах со средним уровнем доходов. Вклад региональных центров так же, как и сельских поселений, в пятом квинтиле, напротив, вырос. В небольших городах и ПГТ увеличилась концентрация наименее обеспеченных домохозяйств. Описанные сдвиги свидетельствуют о том, что после кризиса поселенческие различия в уровне доходов населения были в некоторой мере нивелированы.

Таблица 8.2 – Распределение домохозяйств из 20%-ных доходных групп по типам поселений в 2007 и 2010 гг., процент по столбцу

Типы населенных пунктов	Год	Все домохозяйства	Квинтильные (20%-ные) группы по среднедушевому доходу домохозяйства				
			1-я (с самыми низкими доходами)	2-я	3-я	4-я	5-я (с самыми высокими доходами)
Федеральные города	2010	10,7	2,3	5,4	8,8	16,4	20,6
	2007	9,3	3,0	3,2	6,3	10,6	24,0
Региональные центры	2010	30,8	14,1	29,6	36,5	38,1	35,7
	2007	30,5	16,7	27,1	36,0	39,3	33,4
Прочие города и ПГТ	2010	33,9	33,3	37,8	34,8	31,5	31,9
	2007	34,0	28,3	37,0	37,8	33,3	33,5
Сельская местность	2010	24,7	50,4	27,2	19,9	14,0	11,8
	2007	26,2	52,0	32,8	19,9	16,9	9,2
Все домохозяйства	2010	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	2007	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Еще одним важным индикатором материального благосостояния, с помощью которого могут быть измерены потребительские возможности домохозяйств, является наличие и концентрация депривaций (лишений).

В Таблице 8.3 представлена динамика распространенности лишений среди домохозяйств, проживающих в разных типах поселений. Прежде всего, отметим поселенческие различия в «рейтинге» лишений по распространенности. В федеральных городах наиболее распространенной проблемой является недостаток средств для оплаты образования членов семьи или медицинских услуг, тогда как в городах меньшего ранга и сельской местности семьи чаще всего не могут позволить ежегодный недельный отпуск вне дома. В определенной степени это обусловлено различиями в стандартах потребления, а также в уровне цен (платные образовательные и медицинские услуги в крупнейших городах значительно дороже). Тенденция такова, что с уменьшением людности (а значит и административного статуса поселения) возрастает частота лишений, связанных с поддержанием социального статуса и рекреационными возможностями домохозяйств. В

то же время распространенность лишений в отношении товаров первой необходимости мало различается по типам поселений. Исключение составляет потребление белковой пищи, в которой вынуждены ограничивать себя 20-26% семей из небольших городских поселений и сельской местности (по сравнению с 10-15% в крупных и крупнейших городах).

Рассматривая динамику распространенности депривaций в период 2007-2010 гг., можно увидеть, что в региональных центрах, небольших городах и ПГТ, а также в селах большинство видов лишений стали встречаться реже. Более доступными для населения стали образование и медицинские услуги. Наиболее заметны позитивные изменения в области товаров и услуг первой необходимости, за исключением отопления жилья: доля домохозяйств, имеющих этот вид лишения, выросла во всех типах поселений. Из общего тренда частично выбивается население федеральных городов. По сравнению с 2007 г. здесь выросла доля семей, испытывающих недостаток средств, необходимых для оплаты социальных услуг, отдыха и поддержания других относительно более высоких стандартов потребления.

Таблица 8.3 – Динамика распространенности депривaций в разрезе типов поселений, процент

Группы и виды депривaций	Федеральные города		Региональные центры		Прочие города и ПГТ		Сельская местность	
	2007	2010	2007	2010	2007	2010	2007	2010
Рекреация и социальный статус:								
не могут ежегодно оплачивать недельный отпуск вне дома	42,8	47,1	64,8	59,9	69,7	61,8	85,1	77,1
не могут не реже, чем раз в месяц приглашать к себе друзей или родных на угощение, обед, ужин	33,2	39,8	48,2	41,8	47,6	45,2	62,0	52,7
Социальные услуги:								
не могут оплачивать образование членов семьи, если это необходимо	58,8	64,6	61,2	53,5	62,9	59,8	69,3	58,6
не могут оплачивать медицинские услуги, исключая дорогостоящие операции, если это необходимо	41,3	50,5	43,0	35,0	38,1	39,8	46,1	34,7
Потребительские товары первой необходимости:								
не могут заменять по мере надобности износившуюся мебель, бытовые приборы	46,0	46,0	50,2	43,2	53,5	47,3	62,5	51,7
не могут не реже, чем через день есть мясо, курицу, или рыбу	14,9	10,1	21,1	15,4	20,3	21,0	34,6	25,9
не могут платить за то, чтобы дома было достаточно тепло	15,1	25,1	14,9	19,7	10,6	12,3	8,9	12
не могут покупать новую, а не подержанную одежду	16,2	12,2	15,5	10,4	15,4	10,3	23,3	11,4

О благосостоянии населения и его динамике можно судить по концентрации депривaций в домохозяйствах (Рисунок 8.11). Поселенческие различия здесь проявляются, во-первых, в том, что домохозяйства, не испытывающие лишений, более широко представлены в городах, чем в селах. В то же время доля наиболее депривированных домохозяйств, где присутствуют 7-8 видов лишений, практически одинакова во всех типах

населенных пунктов. Во-вторых, основные изменения по сравнению с 2007 г. проявились в сокращении доли семей с 7-8 видами лишений и увеличении доли домохозяйств, свободных от лишений. Последнее было зафиксировано везде, кроме крупнейших городов. В 2007 г. в Москве и Петербурге доля домохозяйств, которые не сталкиваются ни с одним видом депривaций, была заметно больше, чем в остальных типах поселений. В 2010 г. этот разрыв был нивелирован.

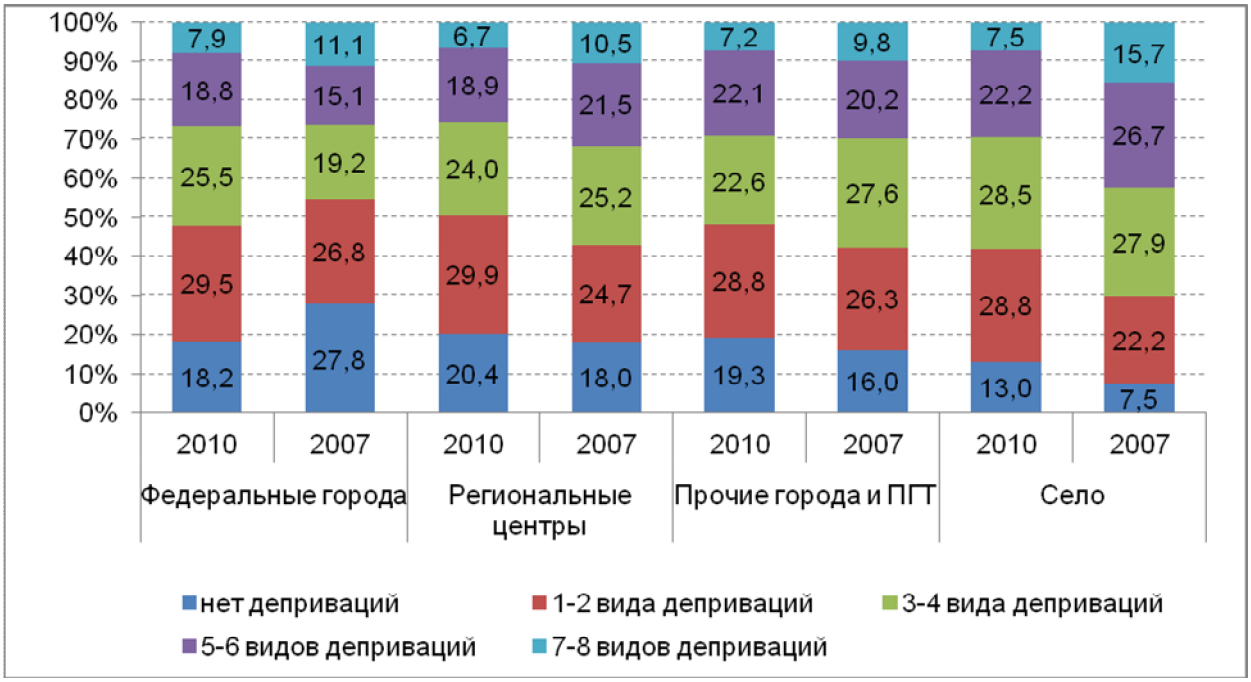


Рисунок 8.11 – Концентрация депривaций в домохозяйствах, проживающих в разных типах поселений в 2007 и 2010 гг., процент

Обследования населения 2007 и 2010 гг. позволяют получить данные и о субъективных оценках населения своего текущего материального положения, а также (в 2010 г.) о произошедших в нем изменениях за последние два года (по сравнению с докризисным периодом мая 2008 г.). Субъективные оценки первого вида в разрезе типов поселений представлены на Рисунке 8.12. Как можно увидеть, их распределение в целом схоже с распределением домохозяйств по концентрации лишений: доля домохозяйств, которые, по их субъективной оценке, без трудностей «сводит концы с концами», соответствует доле тех, кто не имеет лишений. Однако зона оценок, свидетельствующих о негативном восприятии собственного текущего материального положения, шире, чем зона наибольшей концентрации лишений. Динамика субъективных оценок по всем типам поселений также повторяет тенденции, обозначенные в отношении депривaций.

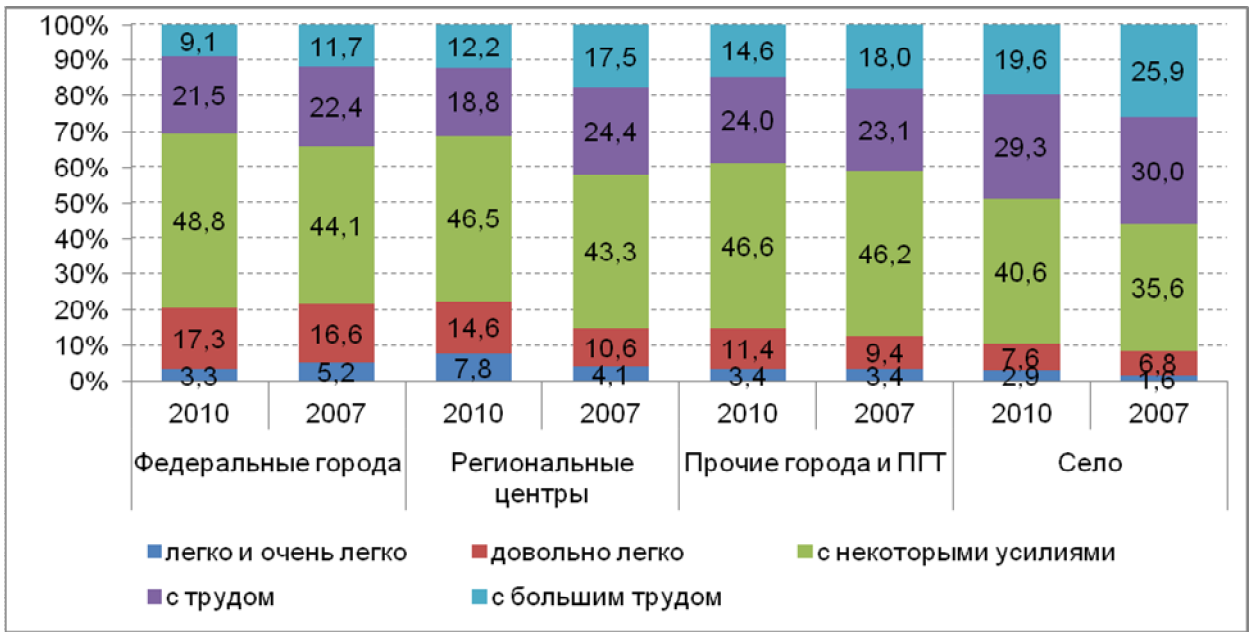


Рисунок 8.12 – Субъективные оценки текущего материального положения домохозяйств в различных типах поселений в 2007 и 2010 гг., процент *(Вопрос: «Насколько легко у Вас получается сводить концы с концами?»)*

Субъективные оценки изменения материального положения за период кризиса представлены на Рисунке 8.13. В целом преобладают нейтральные оценки: более половины домохозяйств во всех типах поселений (за исключением региональных центров, где эта доля меньше) считают, что их материальное положение сохранилось на прежнем уровне. При этом на фоне других типов поселений большей стабильностью уровня жизни отличаются жители сельской местности, по их субъективным оценкам.

Неоднозначные оценки изменения материального благосостояния характерны для жителей городов – региональных центров. С одной стороны, среди них самая высокая доля отметивших улучшения за последние два года, она превышает 28%. С другой – очень близкую по значению долю составляет население со снизившимся уровнем жизни. Жители Москвы и Санкт-Петербурга еще более склонны к негативным оценкам: только 18% из них считают, что их уровень жизни вырос за кризисный период, тогда как 31% столкнулись с ухудшением. Среди сельских жителей каждая пятая семья говорит об ухудшении своего материального положения за это время.

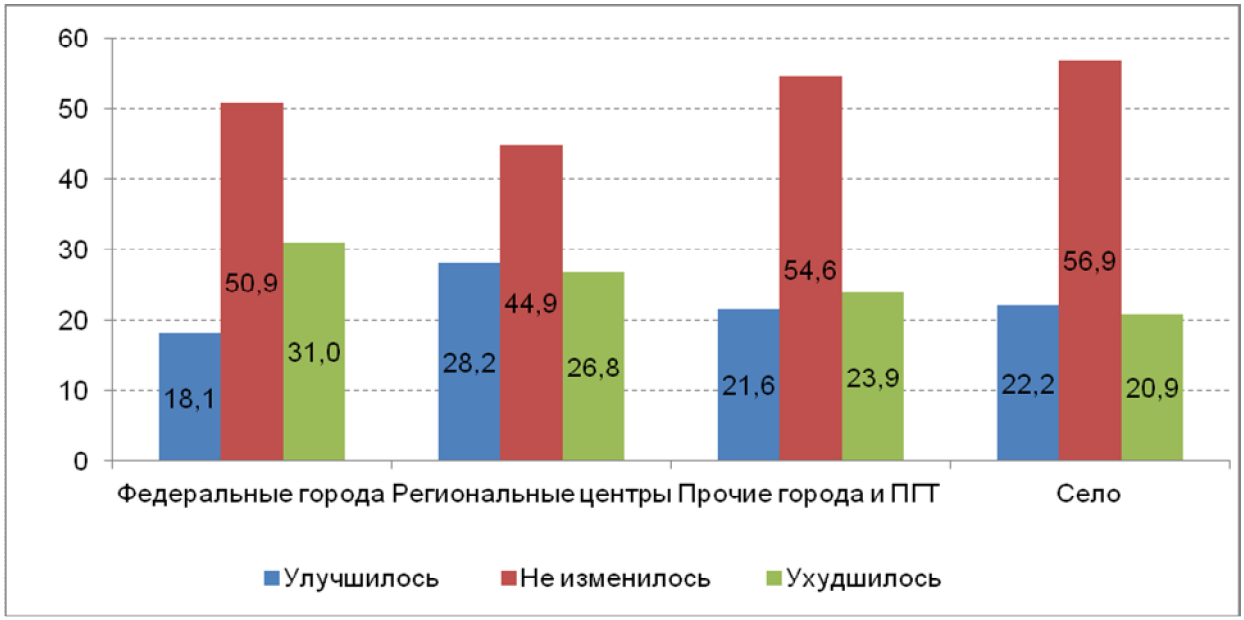


Рисунок 8.13 – Субъективная оценка изменения материального положения домохозяйств по сравнению с маем 2008 г. по типам населенных пунктов, %

Какие изменения в жизни людей, произошедшие за период с мая 2008 г., повлияли на их материальное положение? Рассмотрим, есть ли между типами поселений различия в факторах, благодаря которым отмечалась позитивная динамика в уровне жизни населения, и наоборот, какие группы факторов преимущественно сработали в негативную сторону.

Улучшение материального положения исключительно за счет микроэкономических факторов в наибольшей степени присуще жителям Москвы и Санкт-Петербурга (Рисунок 8.14). Почти 42% из тех, чей уровень жизни по сравнению с маем 2008 г. вырос, считают, что добились этого только благодаря реализации трудового потенциала членов домохозяйства (повышение экономической активности, продолжение занятости после выхода на пенсию, получение большего вознаграждения за труд). В других типах населенных пунктов такие семьи составляют около 30% от группы. Влияние только макроэкономических факторов (а именно – повышения пенсий) в несколько большей степени сказалось на домохозяйствах, проживающих в небольших городах и ПГТ.

Те, кто отметил тенденцию ухудшения своего материального положения, достаточно редко выделяли в качестве причин факторы одной природы, указывая преимущественно комбинацию факторов различных типов. Между городами и селом различия не являются значимыми.

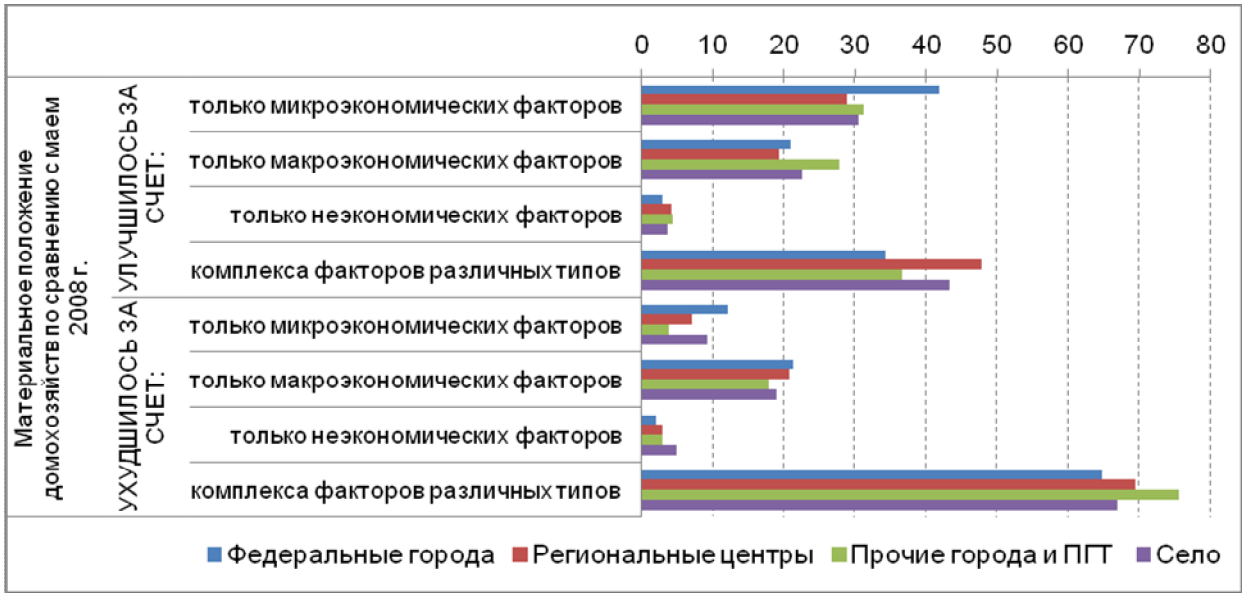


Рисунок 8.14 – Структура факторов улучшения или ухудшения материального положения по типам населенных пунктов, процент

Обратимся к более детальному изучению факторов, сыгравших значимую роль при изменении материального положения домохозяйств из разных типов поселений. При улучшении материального положения как городские, так и сельские жители почти с одинаковой частотой назвали важным такой фактор, как повышение пенсионного обеспечения (около 53% от числа тех, чей уровень жизни за последние два года вырос). В то же время роль микроэкономических факторов по совокупности была относительно более заметной для сельских домохозяйств, чем для городских. Более 67% сельских домохозяйств, улучшивших свое материальное положение, сделали это в том числе благодаря изменениям своих позиций на рынке труда, тогда как в городах в целом доля таких семей меньше - 63% (а в небольших городах и ПГТ – менее 60%).

Отдельно стоит остановиться на таком факторе, как рост заработной платы. По значимости для улучшения уровня жизни населения, как в городах, так и на селе, среди факторов, связанных с занятостью, он занимает первое место: его отметили 27,5%

городских и 30,9% сельских семей, чье материальное положение улучшилось с мая 2008 г. Несмотря на то, что макроэкономические данные свидетельствуют о снижении реальной заработной платы (с дооценкой на скрытую) в течение кризисного периода, парадокса здесь нет. Дело в том, что за 2008-2010 гг. на 3,5-7% вырос реальный размер оплаты труда в отраслях социальной сферы и в сельском хозяйстве.

В случае снижения уровня жизни за период кризиса сельские жители реже, чем горожане, ссылаются на действие неблагоприятных факторов, связанных с рынком труда (потеря работы, уменьшение оплаты труда и т.п.). Хотя факт прекращения трудовой деятельности связывают с ухудшением своего материального положения более 30% жителей села и 26% горожан из соответствующей группы.

Важнейшим же фактором, сыгравшим отрицательную роль в динамике уровня жизни, население считает инфляционные процессы. Около 20% из опрошенных с ухудшившимся уровнем жизни полагают, что рост потребительских цен – единственная причина этих негативных изменений (Рисунок 8.14). Инфляция в большей степени сказалась на уровне жизни горожан, чем на сельских жителях: ее отметили соответственно 87 и 81% домохозяйств, испытавших ухудшение материального положения.

Стратегии финансового поведения домохозяйств: сбережения и кредиты

Рассмотрим далее, как различается финансовое поведение домохозяйств, проживающих в городах разных рангов и сельской местности, и в какой мере экономический кризис отразился на распространенности домохозяйств-сберегателей и домохозяйств-заемщиков.

Согласно данным опроса КПДХ, в 2010 г. между типами населенных пунктов не было радикальных различий по доле домохозяйств, имеющих сбережения. Их доля находится в пределах от 40% в сельских поселениях до 52% в крупных городах и 54% в Москве[125]. В 2007 г. различия были более существенными: в Москве сбережения имела каждая вторая семья, тогда как в селах – только каждая третья.

Что касается домохозяйств, взявших кредит, то в федеральных городах их доля (около 15%) почти вдвое меньше, чем в других типах поселений, между которыми различия сглажены (от 24,5 до 26,5%). По сравнению с 2007 г. распространенность кредитов в наибольшей мере выросла в селах – с 16,6 до 25,4%. Среди городских жителей, как в небольших, так и в крупных городах, в 2010 г. заемщиков стало больше на четверть относительно докризисного периода. Одной из причин, которые привели к увеличению числа заемщиков, стал интенсивный рост кредитования в 2007-2008 гг. на потребительские цели и покупку автомобилей. Определенный вклад внесли и микрокредиты для сельского населения на развитие фермерства и личного подсобного хозяйства в рамках национального проекта «Развитие АПК». Но есть и другая причина, которую невозможно уловить с помощью имеющихся обследований. В условиях кризисного сокращения доходов населения кредиты выполняют сглаживающую функцию, помогают временно поддержать потребление на привычном уровне.

Сопоставление распространенности текущих кредитов на те или иные цели в городах и сельской местности (Таблица 8.4) приводит нас к следующему выводу. С уменьшением размера поселений возрастает популярность более мелких кредитов на покупку техники, мебели. И, наоборот – в крупнейших городах б*о*льшую долю среди кредитных продуктов занимает более дорогое автомобильное и жилищное кредитование. Эта закономерность объясняется поселенческими различиями в среднем уровне доходов.

[125] Необходимость выделения Москвы отдельной строкой в этом случае вызвана тем, что, по данным обследования КПДХ, С.-Петербург имеет двукратное отставание от столицы по доле домохозяйств со сбережениями, что может быть следствием неточностей измерения. В результате, осреднение данных по двум федеральным городам дает неадекватные оценки сберегательного поведения их населения.

В сельской местности, где размер доходов населения меньше, даже относительно недорогие покупки совершаются не за счет текущих денежных поступлений, а в рассрочку. В федеральных городах, особенно в Москве, где уровень доходов значительно выше, с одной стороны, текущих средств не хватает на более крупные траты, с другой стороны, их достаточно, чтобы выплачивать дорогие кредиты на покупку автомобилей и недвижимости.

Таблица 8.4 – Наличие кредитов на различные цели в городских и сельских домохозяйствах, имеющих опыт кредитования в 2010 г., процент

Продолжают выплачивать кредиты, взятые на покупку (оплату):	Города		Сельская местность
	все городские поселения	в том числе федеральные города	
бытовой техники, видеотехники, компьютера и т.п.	16,5	12,0	20,6
мебели	5,2	3,4	5,3
автомобиля	15,0	18,1	15,7
недвижимости (квартиры, дачи и т.п.)	7,6	10,4	5,3
ремонта жилья или благоустройства участка	4,7	6,0	6,9
образования	1,6	3,4	3,5
медицинских услуг	0,7	3,5	0,8
других целей	6,8	7,9	8,1

Совместив оценки того, насколько распространены сбережения и займы, можно оценить, какая часть населения оказывается в стороне от кредитно-финансовой системы. В 2007 г. домохозяйства, не имеющие ни сбережений, ни кредитов, составляли более половины всего сельского населения и более 40% населения нестоличных городов (Рисунок 8.15). Благодаря распространению кредитования, а также некоторому усилению тенденций к сбережению, в 2010 г. доля домохозяйств, находящихся вне зоны действия кредитно-сберегательных институтов, сократилась на 10-12 процентных пунктов во всех перечисленных типах поселений. Одновременно везде отмечался рост доли населения, использующего смешанную финансовую стратегию (привлечение кредитов на фоне имеющихся сбережений), которая в большей мере присуща высокодоходным домохозяйствам.

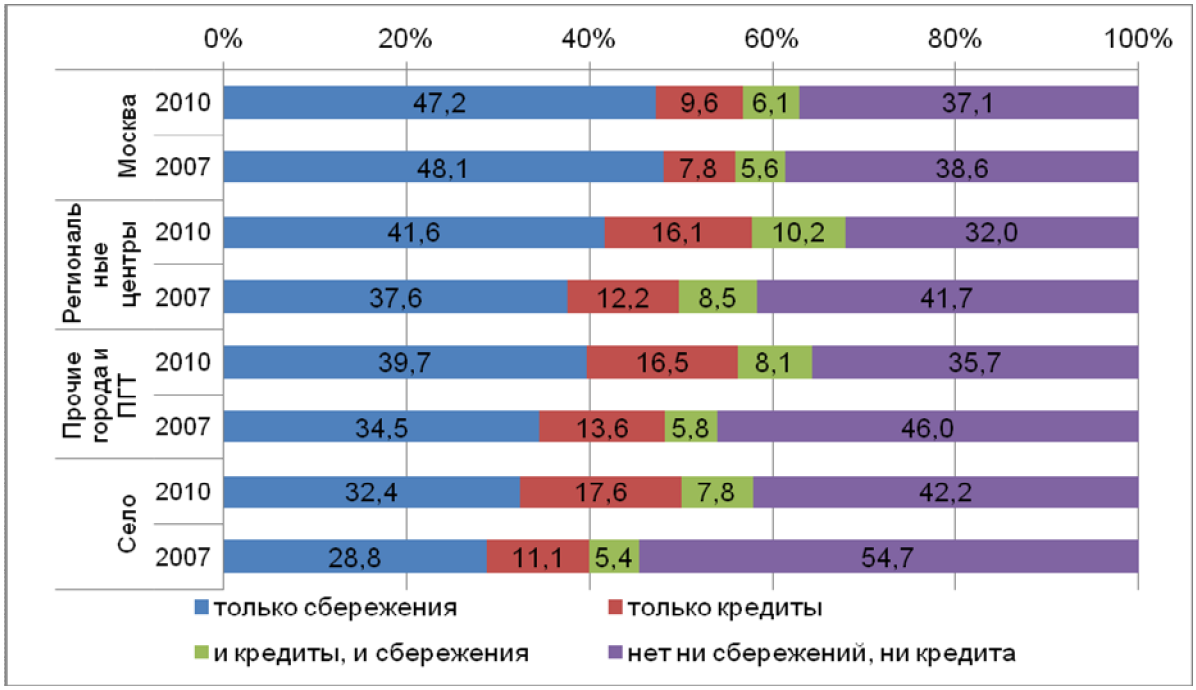


Рисунок 8.15 – Распространенность финансовых стратегий среди домохозяйств, проживающих в различных типах поселений в 2007 и 2010 гг., процент

Изменения в сфере оплачиваемой занятости в период кризиса.

В разделе, посвященном анализу территориальной специфики кризиса по данным статистики, в числе прочего было уделено внимание тому, как отреагировал рынок труда на кризисные процессы в экономике. Рассмотреть этот сюжет в разрезе типов поселений позволяют данные опроса КПДХ. Оценка приводится для домохозяйств, в которых на момент опроса присутствовали члены семьи в трудоспособном возрасте.

С негативными кризисными явлениями при сохранении занятости основных работников столкнулись от 32% домохозяйств в крупнейших городах до 40% в региональных центрах (Таблица 8.5). Для большинства занятых, особенно сельских, проблемы проявились в виде задержек заработной платы и в гораздо меньшей степени – в сокращении ее официальной (или «белой») или переменной частей (бонусы, премии). Другие формы кризисного урезания оплаты труда (сокращение «теневой» части заработной платы или социального пакета) распространены мало и применялись преимущественно в более крупных городах.

Для жителей региональных центров, небольших городов и ПГТ, где концентрируется основная часть занятых в пострадавших от кризиса отраслях промышленности, оказались существенными проблемы неполной занятости. Перевод на неполное рабочее время и оформление вынужденных отпусков могут быть классифицированы как скрытая форма безработицы, при которой формально рабочее место сохраняется, но доходы от занятости сокращаются. Согласно обследованию, с этой формой безработицы столкнулись 13-15%.

Таблица 8.5 – Негативные явления в сфере оплачиваемой занятости, с которыми сталкивались домохозяйства за период с мая 2008 г., процент от числа домохозяйств с трудоспособными

Негативные проявления при сохранении занятости	Федеральные города	Региональные центры	Прочие города и ПГТ	Село
«Традиционные» реакции рынка труда				
задержки выплаты заработной платы	11,6	21,5	17,7	27,9

сокращение неофициальной части заработной платы	3,7	4,8	3,0	1,1
перевод на неполное рабочее время и административные отпуска	3,4	14,7	12,5	7,3
«Современные» реакции рынка труда				
сокращение официальной заработной платы	7,9	12,9	9,7	9,1
сокращение или невыплата переменной части заработной платы	14,6	20,2	15,2	5,4
сокращение социального пакета	3,4	0,9	2,0	0,8
Не было негативных явлений	68,3	59,2	64,1	61,7

Концентрация негативных явлений в отношении оплаты труда в городских домохозяйствах выше, чем в сельских. В городах с одной из вышеперечисленных проблем столкнулись 19,7% домохозяйств с трудоспособными, с двумя – 9,7%, три кризисных проявления испытали 4,2% семей, а наибольшая концентрация негативных явлений (4 и более) встречается только в 2,7% семей с трудоспособными. В сельской местности больше семей, затронутых одной из названных проблем (28,4%), двумя – уже меньше, чем в городах (6,9%), а более полномасштабное негативное влияние (3-4 негативных исхода в семье) ощутили на себе только 2,9% сельских домохозяйств с трудоспособными.

Кроме снижения оплаты труда, перевода на неполное рабочее время и вынужденных отпусков, одним из последствий экономического кризиса для части семей стала потеря работы основными работниками. По данным обследования, таких домохозяйств не больше 10%, причем значимых различий между городскими и сельскими жителями не выявлено (Таблица 8.6). Более распространенной практикой в период кризиса стала смена работы, при этом городские работники гораздо активнее меняли места приложения труда, чем сельские: рынок труда в сельской местности предоставляет менее широкие возможности для выбора, особенно по сравнению с крупными городами с диверсифицированной экономикой.

Таблица 8.6 – Изменения в сфере оплачиваемой занятости домохозяйств за период с мая 2008 г., процент от числа домохозяйств с трудоспособными

Типы населенных пунктов	Доля домохозяйств, основные работники которых в период с мая 2008 г. сталкивались с:		
	снижением оплаты труда	потерей работы	сменой работы
Федеральные города	11,2	9,7	20,2
Региональные центры	15,9	9,8	25,5
Прочие города и ПГТ	11,5	9,7	22,1
Село	10,1	8,2	12,6

Изучая более детально проблемы потери и поиска работы в разрезе типов поселений, прежде всего, отметим, что за период с мая 2008 г. по момент опроса безработица коснулась каждого пятого трудоспособного члена в опрошенных домохозяйствах[126]. В течение месяца и более искали работу от 18% основных работников в сельских семьях до 23% – в региональных центрах. На момент опроса в состоянии безработицы находились почти 9% трудоспособных членов опрошенных домохозяйств в селах и только 4-5% – в крупных и крупнейших городах. Таким образом, можно сделать вывод, что хотя относительные масштабы безработицы в период кризиса были примерно одинаковы во всех типах поселений, рынок труда в городах восстанавливался быстрее.

[126] В силу методических отличий используемый показатель безработицы несопоставим с принятым показателем измерения безработицы по методологии МОТ.

Что касается поиска работы, то жители крупнейших городов предпочитают несколько иные стратегии поиска работы (Таблица 8.7). Они так же, как жители других городов и сельской местности в основном ведут поиск о вакансиях через свои социальные связи, но при этом в меньшей степени склонны обращаться непосредственно к работодателям и в службу занятости. Горожане в целом имеют больше возможностей воспользоваться рекламными объявлениями, в том числе прибегнуть к ресурсам Интернета для поиска возможностей трудоустройства.

Таблица 8.7 – Стратегии поиска работы безработными, процент от числа основных работников, искавших работу месяц и более в период с мая 2008 г. по момент опроса

Типы населенных пунктов	В поисках работы обращались:				
	к друзьям, родственникам	непосредственно к работодателям	к рекламным объявлениям	в агентства по трудоустройству	в службу занятости
Федеральные города	72,2	34,3	63,0	4,6	10,2
Региональные центры	78,3	68,8	62,8	17,3	34,2
Прочие города и ПГТ	82,0	72,0	63,3	19,0	47,3
Село	85,7	76,9	29,1	17,1	48,2

Среди антикризисных мероприятий, разработанных Правительством РФ, одно из важных мест отводилось мерам по снижению напряженности на региональных рынках труда. Интересно, что население Москвы и С.-Петербурга гораздо меньше знает об усилиях, предпринимаемых властями, чем жители остальных поселений: ни об одной из пяти перечисленных мер не знают 57% респондентов в федеральных городах, а хорошо осведомлены (знают о 4-5 реализуемых мерах) только пятая часть из них. Наиболее осведомленными оказались жители региональных центров: здесь о таких подпрограммах, как организация общественных работ, опережающее обучение и содействие малому предпринимательству среди безработных, знает более половины населения.

В заключение приведем основные выводы.

- По данным обследований, темпы роста душевых доходов населения, наблюдавшиеся в 2007-2010 гг., в столичных городах были на 20% ниже, чем в среднем по стране. За счет этого произошло сближение показателей уровня материального благосостояния населения крупнейших городов и остальных типов поселений. Эта тенденция хорошо корреспондирует с тем фактом, что в период кризиса рост доходного неравенства был приостановлен.
- Различия в стандартах потребления и высокий уровень цен на платные услуги образования и медицины обусловливают то, что недостаток средств для оплаты этих видов услуг является наиболее распространенной проблемой в списке депривaций населения крупнейших городов. С уменьшением людности и административного статуса поселения) возрастает частота лишений, связанных с поддержанием социального статуса и рекреационными возможностями домохозяйств. По сравнению с 2007 г. в региональных центрах, небольших городах и ПГТ, а также в селах большинство видов лишений стали встречаться реже, особенно это относится к товарам и услугам первой необходимости. За 2007-2010 гг. везде, кроме федеральных городов, стало больше домохозяйств, не испытывающих лишений. По этому показателю разрыв также был нивелирован. Вместе с этим доля глубоко депривированных домохозяйств сократилась во всех типах поселений.
- Согласно субъективным оценкам самих домохозяйств, в наименьшей степени от кризиса пострадали сельские жители, тогда как население крупных и крупнейших городов оказалось больше затронуто негативными кризисными процессами

2008-2009 гг. При этом население столичных городов имеет наибольшие ресурсы для адаптации к изменению экономической ситуации, так как значительная часть тех, кто смог улучшить свой уровень жизни за период кризиса, опирались только на реализацию собственного трудового потенциала. При этом положительное влияние масштабного повышения уровня пенсионного обеспечения, проведенного в 2009 г., на материальное благосостояние в равной мере ощутили жители городов различных рангов и сельской местности. Противоположная ситуация с ростом цен в 2009-2010 гг., который, по субъективным оценкам населения, является важнейшим фактором снижения уровня жизни.

- За 2007-2010 гг. во всех типах поселений выросла доля домохозяйств, вовлеченных в зону действия кредитно-сберегательных институтов, не столько за счет роста склонности домохозяйств к сбережениям, сколько за счет интенсивного распространения кредитов, особенно среди сельского населения. В силу различий в уровне текущих доходов населения мелкие кредиты (на покупку техники, мебели) более популярны в селах и небольших поселениях, тогда как в крупнейших городах б*о*льшую долю среди кредитных продуктов занимает более дорогое автомобильное и жилищное кредитование.
- В период экономического кризиса работающее населения столкнулось с рядом негативных явлений при сохранении занятости. Для большинства занятых, особенно сельских, проблемы проявились в виде задержек заработной платы и в гораздо меньшей степени – в сокращении ее официальной (или «белой») или переменной частей (бонусы, премии). Для жителей региональных центров, небольших городов и ПГТ, где концентрируется основная часть занятых в пострадавших от кризиса отраслях промышленности, оказались существенными проблемы неполной занятости, которую можно классифицировать как скрытую безработицу. Концентрация негативных явлений в отношении оплаты труда в городских домохозяйствах была выше, чем в сельских.
- Относительные масштабы безработицы в период кризиса были примерно одинаковы во всех типах поселений: с проблемой безработицы в совокупности за два года столкнулись от 18% основных работников в сельских семьях до 23% – в региональных центрах. Однако рынок труда в городах восстанавливался быстрее. Это подтверждает тот факт, что в период кризиса городские работники гораздо активнее меняли работу, чем сельские: рынок труда в сельской местности предоставляет менее широкие возможности для выбора, особенно по сравнению с крупными городами с диверсифицированной экономикой. В результате в августе-сентябре 2010 г. в состоянии безработицы находились почти 9% трудоспособных членов опрошенных домохозяйств в селах и только 4-5% – в крупных и крупнейших городах.
- Население столичных городов оказалось в стороне от антикризисных мероприятий Правительства на рынке труда, которые были нацелены, прежде всего, на те территории, где кризис спровоцировал проблемы в сфере промышленной занятости.

Глава 9. Выигравшие и проигравшие от кризиса

В данной главе рассматривается влияние кризиса на три категории домохозяйств – семьи занятых и безработных (раздел 9.1), семьи с детьми (раздел 9.2) и семьи пенсионеров (раздел 9.3).

9.1. Занятые и безработные и их семьи

В данном разделе дается общая характеристика положения домохозяйств с занятыми и безработными в 2010 г., а также оценивается изменение ситуации этих домохозяйств за период 2007-2010 гг.

На Рисунке 9.1.1 показано распределение рассматриваемых типов домохозяйств в 2007 и в 2010 гг. Размеры самой крупной группы семей - где все взрослые заняты - остались почти неизменными (38% выборки); рост числа домохозяйств, где все взрослые члены не имеют и не ищут работу с 22 до 25%% во многом обусловлен «постарением» панельной выборки за три года. Однако налицо и эффект, который может быть отнесен к свидетельствам не преодоленного до конца кризиса на рынке труда – выросла доля домохозяйств, в составе которых есть безработные.

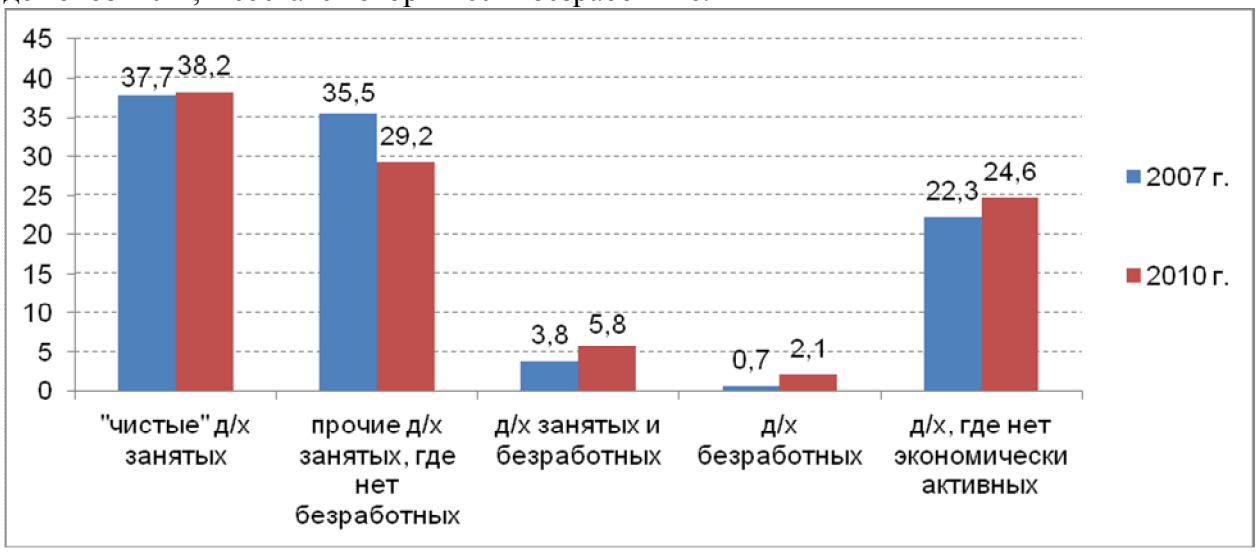


Рисунок 9.1.1 – типы домохозяйств занятых в 2007 и в 2010 гг., РиДМиЖ-2007, КПДХ, % в выборке (невзвешенные оценки).

Приступая к динамическому анализу ситуации семей занятых и безработных, необходимо отметить, что характеристика принадлежности к тому или иному типу изменяется со временем: наиболее устойчивым состоянием является экономическая неактивность, затем следует занятость и самое неустойчивое во времени состояние – безработица.

Соответственно, по своему составу за период 2007-2010 гг. наиболее стабильной оказывается группа семей, где нет ни занятых, ни безработных среди совершеннолетних членов домохозяйства, а также семьи, где все взрослые члены заняты. Однако в 2010 г. и в этих двух типах семей около трети домохозяйств в 2007 г. принадлежали к другим типам (Таблица 9.9.1). В свою очередь, состав группы семей с безработными за три года, учитывая малую распространенность хронической безработицы, почти полностью сменился: тип смешанных домохозяйств занятых и безработных только на 10% представлен теми же домохозяйствами, что были в его составе в 2007 г; в типе семей безработных, где нет занятых, доля принадлежавших к этому же типу в 2007 г., еще меньше (5%).

Таблица 9.1.1 - Распределение типов д/х занятых и безработных в 2010 г. по принадлежности к типу д/х по наличию занятых и безработных в 2007 г., КПДХ, РиДМиЖ-2007, процент по столбцу (невзвешенные данные, панельные оценки)

Тип д/х по наличию занятых и безработных в 2007 г.	Тип д/х по наличию занятых и безработных в 2010 г.					
	«Чистые» д/х занятых	Прочие д/х занятых, где нет безработных	Д/х занятых и безработных	Д/х безработных	Д/х, где нет экономически активных	Всего
2007 "чистые" д/х занятых	70,4	26,6	31,7	16,1	6,3	37,7
прочие д/х занятых, где нет безработных	23,1	61,2	55,3	46,8	19,1	35,5
д/х занятых и безработных	3,1	5,7	10,6	8,1*	0,9*	3,8
д/х безработных	0,4*	0,6*	0,6*	4,8*	0,9*	0,7
д/х, где нет экономически активных	3,0	5,9	1,9	24,2	72,7	22,3
Всего	100	100	100	100	100	100

Примечание: * Число наблюдений меньше 10.

Итого, из числа домохозяйств, в которых на момент проведения предыдущей волны обследования все совершеннолетние члены имели оплачиваемую занятость, 70% сохранили этот статус в 2010 г. и еще в 21% семей часть взрослых перешла в состояние экономической неактивности (Таблица 9.1.2). Далее, среди домохозяйств занятых и экономически неактивных половина сохранили принадлежность к этому типу к 2010 г., и еще в четверти домохозяйств все взрослые стали работать; в 14% таких домохозяйств к 2010 г. уже не было ни занятых, ни безработных.

Из числа домохозяйств, где в 2007 г. были безработные, таковые оставались к 2010 г. только в 15% домохозяйств; при этом у смешанных домохозяйств занятых и безработных с наибольшей вероятностью переходили в число семей, где нет безработных; для домохозяйств, где были только безработные и не было занятых (условно назовем это состояние «некомпенсированная» безработица), шансы полной потери связи с рынком труда оказались уже заметно выше (35% против 11% у семей занятых и безработных). Наконец, среди домохозяйств экономически неактивных большинство (85%) остались в этом статусе к 2010 г., и лишь в 13% домохозяйств появились занятые.

Таблица 9.1.2 - Распределение типов д/х занятых и безработных в 2007 г. по принадлежности к типу д/х по наличию занятых и безработных в 2010 г. КПДХ, РиДМиЖ-2007, процент по строке (невзвешенные данные, панельные оценки)

Тип д/х по наличию занятых и безработных в 2007 г.	Тип д/х по наличию занятых и безработных в 2010 г.					
	«Чистые» д/х занятых	Прочие д/х занятых, где нет безработных	Д/х занятых и безработных	Д/х безработных	Д/х, где нет экономически активных	Всего
2007 "чистые" д/х занятых	69,5	20,8	4,6	0,9	4,3	100
прочие д/х занятых, где нет безработных	24,2	50,6	8,5	2,8	13,9	100
д/х занятых и безработных	30,4	43,8	15,2	4,5*	6,3*	100
д/х безработных	20,0*	25,0*	5,0*	15,0*	35,0*	100
д/х, где нет экономически активных	5,0	7,8	0,5	2,3	84,5	100

Всего	69,5	20,8	4,6	0,9	4,3	100

Примечание: * Число наблюдений меньше 10.

Принимая во внимание высокое непостоянство состава группы домохозяйств с безработными, в дальнейшем изложении мы будем рассматривать два вида оценок: кросс-секционные оценки, т.е. отдельно по типам домохозяйств в 2007 и 2010 гг., на панельном массиве данных (только те домохозяйства, которые участвовали в обследованиях и 2007, и 2010 гг.), и панельные оценки – по принадлежности к тому или иному типу домохозяйства в 2007. При этом, если для типов (1) и (5) - семей занятых и семей экономически неактивных – панельные оценки можно считать описывающими изменение состояния группы, то для домохозяйств с безработными панельные оценки следует интерпретировать как описание ситуации семей «с опытом безработицы» (но не собственно семей безработных).

9.1.1 Уровень и динамика денежных доходов домохозяйств занятых и безработных

На этапе восстановления после экономического кризиса 2008-2009 гг. ситуацию в сфере денежных доходов по рассматриваемым типам домохозяйств можно охарактеризовать следующим образом (Рисунок 9.1.2): «чистые» домохозяйства занятых являются самой обеспеченной группой семей (доля получающих доходы на уровне 1-го квинтиля здесь минимальна, 17%, а высокие доходы на уровне 5-го квинтиля получают 25% домохозяйств). Впрочем, следует понимать, что для домохозяйств, где есть занятые, уровень доходной обеспеченности в значительной степени дифференцирован по наличию в семье несовершеннолетних детей (Таблица 9.1П): домохозяйства, где все взрослые заняты и нет детей, отличаются очень высокими доходами (почти половина семей в этой подгруппе в 2010 г. имела доходы на уровне 5-го квинтиля), а наличие детей в таких семьях очень резко снижает долю получающих доходы на уровне 5-го квинтиля – до 16%.

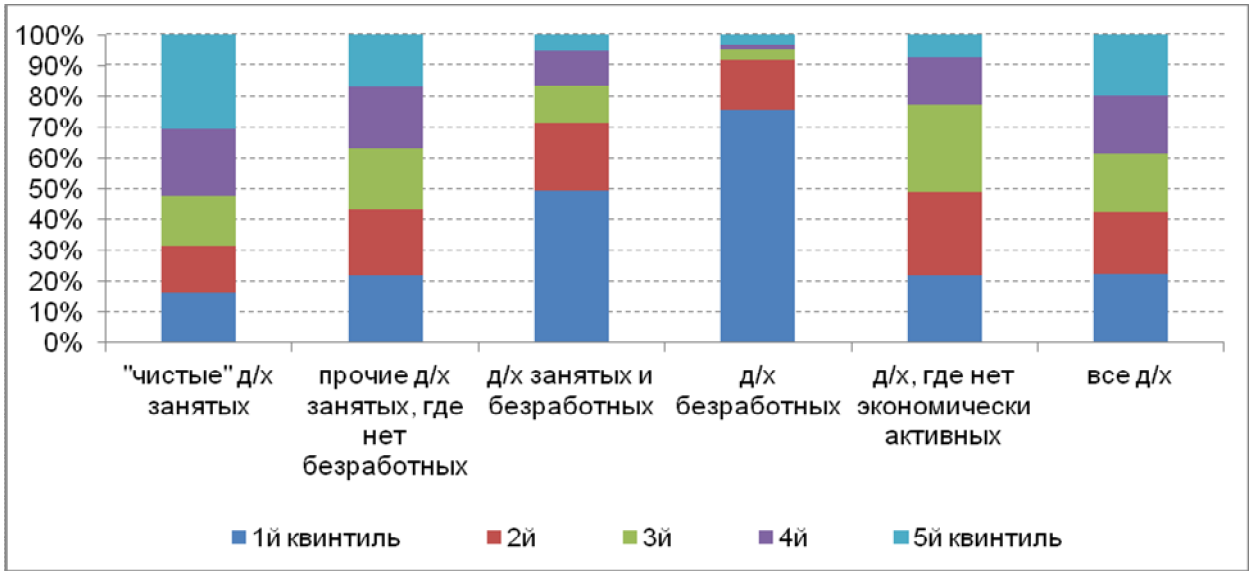


Рисунок 9.1.2 - Распределение домохозяйств занятых и безработных по 20%-м децильным группам по среднедушевому доходу, КПДХ (взвешенные данные), % по столбцу.

Наличие среди взрослых членов домохозяйства экономически неактивных снижает долю семей с высокими и выше средних доходами (5 и 4 квинтили), но доля семей с низкими доходами остается примерно той же, что и в «чистых» домохозяйствах занятых; эти домохозяйства находятся на втором месте по уровню душевых доходов. Третье место по уровню доходов в 2010 г. занимают «чистые» домохозяйства экономически неактивных: с одной стороны, доля низкодоходных семей здесь также ненамного превышает таковую среди домохозяйств занятых (21%), с другой стороны, распространённость высоких доходов здесь закономерно очень небольшая.

А вот смешанные семьи с занятыми и безработными намного чаще демонстрируют низкие доходы: более 80% получают доходы на уровне не выше 2-го квинтиля. Наконец, домохозяйства с безработными в отсутствие доходов от занятости отличаются наиболее низкими средними доходами и максимальной доле семей с душевыми доходами на уровне не выше 1-го квинтиля (почти 80%).

Сведения о структуре основных источников денежных доходов домохозяйства представлены в Таблице 9.1.3. Доходы 79% чистых домохозяйств занятых обеспечиваются за счет в основном заработной платы, из них у 28% семей – без привлечения иных источников доходов; пенсии в качестве одного из источников здесь указали всего 15% домохозяйств.

Таблица 9.1.3 – Состав источников доходов домохозяйств различных типов, КПДХ (взвешенные данные), % по столбцу

Источники доходов домохозяйства	«Чистые» д/х занятых	Прочие д/х занятых, где нет безра-ботных	Д/х занятых и безра-ботных	Д/х безра-ботных	Д/х, где нет экономически активных	Всего
	Подробная классификация					
Только зарплата	26,8	7,2	13,8	2,9*	0,2*	14,9
В основном зарплата	39,8	25,4	28,1		0,2*	26,9
Зарплата и другие доходы	11,9	8,2	18,4		0,2*	8,9
Только пенсия	0,4*	0,8*		8,8*	28,7	5,7
В основном пенсия	0,2*	4,6	2,6*	36,8	49,7	11,3
Пенсия и другие доходы	0,3*	1,1	2,6*	14,7	11,7	3,0
Только другие доходы	4,3	3,4	1,5*	32,4	6,0	4,8
В основном другие доходы	2,4	4,0	3,6*	2,9*	2,6	3,0
Зарплата, пенсия и другие доходы	10,1	35,9	25,5	1,5*	0,7*	16,9
Зарплата и пенсия	3,8	9,4	4,1*			4,7
Всего	100	100	100	100	100	100
	Краткая классификация					
Только или в основном зарплата	78,5	40,8	60,0	2,9*	0,7*	50,6
Только или в основном пенсия	0,9	6,4	5,1	60,9	90,0	20,0
Только другие доходы	4,3	3,4	1,5*	31,9	6,0	4,8
В основном другие доходы	2,4	4,0	3,6*	2,9*	2,6	3,0
Диверсифицированные источники доходов	14,0	45,3	29,7	1,4*	0,7*	21,6
Всего	100	100	100	100	100	100

Примечание: * Число наблюдений меньше 10.

У большинства смешанных домохозяйств занятых и безработных источником доходов является заработная плата (60%), и еще 30% опирались на диверсифицированный набор различных источников доходов. В отсутствие доходов от занятости основным источником доходов становится пенсия (у 61% домохозяйств безработных); почти треть домохозяйств безработных формирует свои доходы только за счет иных доходов, в первую очередь пособий.

Зависимость от системы пенсионного обеспечения максимальна в домохозяйствах, где нет экономически активных: в 90% таких семей доходы в основном строятся за счет

пенсий, в том числе у 29% зависимость от пенсий полная (нет иных денежных поступлений).

Посмотрим на срезовые оценки уровня доходов домохозяйств занятых и безработных на этапе пика экономического роста и на этапе восстановления экономики (Таблица 9.1.4).

Первое, что необходимо отметить, - занятость всех совершеннолетних членов домохозяйства в 2010 г. оказалась «менее эффективна» - по сравнению с чистыми домохозяйствами занятых 2007 г., к 2010 г. доля получающих низкие доходы на уровне 1-го квинтиля увеличилась (на 4 п.п.), а доля семей с высокими доходами сократилась. По сути, эта группа семей, наиболее тесно связанная с рынком труда, хотя и остается самой благополучной, может рассматриваться как однозначно проигравшая от последствий экономического кризиса в части текущих доходов.

Скорее выиграли в части доходов по итогам 2010 г. домохозяйства занятых и экономически неактивных, т.е. сочетающие заработную плату и пенсию в качестве основных источников доходов, что согласуется с тенденциями динамики пенсий и зарплат на макроуровне. В этой группе домохозяйств увеличилось представительство высокодоходных (на 3 п.п.) и на 4 п.п сократилась доля семей с низкими доходами.

Положение в иерархии доходных групп домохозяйств, все взрослые в которых являются экономически неактивными, изменилось незначительно, но в целом в сторону улучшения: наиболее заметно сокращение доли низкодоходных (2-й квинтиль) и прирост числа получающих доходы на уровне 3-го квинтиля и выше.

Наибольший относительный «проигрыш» наблюдается у домохозяйств занятых и безработных: так, в этой группе доля семей с очень низкими доходами выросла за три года с 26% до 49%, а доля имеющих доходы на уровне 4-5-го квинтилей сократилась с 22% до 17%.

Напротив, относительное положение домохозяйств безработных, хотя и остается самым напряженным, несколько улучшилось: доля семей с доходами не выше 1-го квинтиля снизилась до 76%.

Таблица 9.1.4 – Распределение домохозяйств по 20%-ным децильным группам по среднемесячному душевому доходу в разрезе типов по наличию занятых и безработных в 2007 и 2010 гг., КПДХ, РиДМиЖ-2007 (невзвешенные данные), процент по строке

Тип домохозяйства по наличию занятых и безработных		20%-ные децильные группы по среднемесячному душевому доходу					Всего
		1	2	3	4	5	
		2007 г.					
2007 г.	"чистые" д/х занятых	12,4	12,6	18,9	24,2	32,0	100,0
	прочие д/х занятых, где нет безработных	25,5	18,7	20,5	21,6	13,7	100,0
	д/х занятых и безработных	41,1	16,1	20,5	17,0	5,4	100,0
	д/х безработных	85,0	15,0	-	-	-	100,0
	д/х, где нет экономически активных	20,1	36,5	25,9	12,6	4,9	100,0
		2010 г.					
2010 г.	"чистые" д/х занятых	16,2	15,4	16,0	21,8	30,5	100,0
	прочие д/х занятых, где нет безработных	21,9	21,4	20,1	20,0	16,7	100,0
	д/х занятых и безработных	49,4	22,2	12,0	11,4	5,1	100,0
	д/х безработных	75,8	16,1	3,2*	1,6*	3,2*	100,0
	д/х, где нет экономически активных	21,9	27,3	28,0	15,7	7,1	100,0

Примечание: * Число наблюдений меньше 10.

В заключение рассмотрим динамику уровня доходов домохозяйств различных типов в панельном ракурсе (Таблица 9.1.5). По чистым домохозяйствам занятых и домохозяйствам экономически неактивных тенденции те же, что были показаны выше на кросс-секционных оценках: выраженное снижение доходов в домохозяйствах с самой тесной связью с рынком труда и рост доходов в домохозяйствах, вообще не имевших в 2007 г. связи с рынком труда. Ситуация домохозяйств, в которых в 2007 г. были и занятые, и экономически неактивные, также улучшилась, хотя и в меньше степени, чем в чистых домохозяйствах экономически неактивных.

Таблица 9.1.5 – Изменение принадлежности домохозяйств к 20%-ным группам по среднемесячному душевому доходу в разрезе типов по наличию занятых и безработных в 2007 г., КПДХ, РиДМиЖ-2007, процент по столбцу (невзвешенные данные, панельные оценки)

Направление изменений	Тип в 2007 г.					Всего
	"чистые" д/х занятых	прочие д/х занятых, где нет безработных	д/х занятых и безработных	д/х безра-ботных	д/х, где нет экономически активных	
ниже на 3-4 квинтиля	5,8	3,9	2,7	0,0*	1,4	4,0
ниже на 1-2 квинтиля	36,6	26,5	23,2	5,0*	17,4	28,0
без изменений	35,0	36,2	42,0	70,0	37,3	36,4
выше на 1-2 квинтиля	19,8	28,2	25,0	20,0	37,9	27,0
выше на 3-4 квинтиля	2,8	5,2	7,1	5,0*	6,1	4,6

Примечание: * Число наблюдений меньше 10.

Отдельно следует отметить специфику динамики ситуации домохозяйств, находившихся в 2007 г. в состоянии «*некомпенсированной» безработицы*, т.е. не имевших в своем составе занятых. Отсутствие доходов от занятости закономерно обусловило низкий уровень душевых доходов в таких домохозяйствах уже в 2007 г. однако, как было показано выше, состояние «некомпенсированной» безработицы очень неустойчиво, и только 15% из семей, бывших в нем в 2007 г., сохранили этот статус в 2010 г. И несмотря на это, шансы домохозяйства, где в 2010 г. были только безработные и не было занятых, улучшить свое материальное положение оказались очень незначительны: большинство таких семей к 2010 г. не вышло из зоны низких доходов, даже несмотря на появление доходов от занятости.

9.1.2 Динамика масштабов депривaций в домохозяйствах занятых и безработных

Кросс-секционные оценки распространенности депривaций по типам домохозяйств приведенные в Таблице 9.2П, позволяют сделать вывод о том, что глубина депривaций за 2007-2010 гг. снизилась во всех типах домашних хозяйств, кроме «чистых» домохозяйств занятых – т.е. самые «благополучные» домохозяйства сохранили это положение, но не улучшили его за рассматриваемый промежуток времени. Уменьшение числа депривaций было самым выраженным в домохозяйствах экономически неактивных (индекс депривaций снизился на 0,5 п.), т.е. можно говорить о сокращении разрыва в степени депривированности между ними и домохозяйствами занятых. Среди домохозяйств, где есть и занятые, и экономически неактивные, также существенно снизилась доля испытывающих лишения (минус 0,4 п. к индексу).

При этом, как и в части динамики уровня доходов, панельные оценки демонстрируют значительный негативный эффект «опыта безработицы» (Таблица 9.1.6): домохозяйства, в составе которых в 2007 г. были безработные, в дальнейшем с большей

вероятностью сталкивались с углублением депривации: это произошло в 64% домохозяйств, где в 2007 г. имелись безработные.

Таблица 9.1.6 – Изменение числа депривaций между 2007 и 2010 гг. в разрезе типов домохозяйств по наличию занятых и безработных, КПДХ, РиДМиЖ-2007, процент по строке (невзвешенные данные, панельные оценки)

Тип домохозяйства по наличию занятых и безработных в 2007 г.	Изменение числа депривaций между 2007 и 2010 гг.						
	Уменьшилось			Не изменилось	Увеличилось		
	на 5 и более ступеней	На 3-4 ступени	На 1-2 ступени		На 1-2 ступени	На 3-4 ступени	на 5 и более ступеней
«Чистые» д/х занятых	1,8	8,5	24,7	26,1	27,0	9,6	2,3
Прочие д/х занятых, где нет безработных	2,5*	10,8	28,5	21,9	24,9	9,1	2,4*
Д/х, где есть безработные**	2,9*	7,8*	6,8*	18,4	18,4	21,4	24,3
Д/х, где нет экономически активных	5,0	13,5	33,6	20,4	21,5	4,7	1,2

Примечание: * Число наблюдений меньше 10.
** Разбивка по наличию занятых не приводится ввиду недостаточной наполненности подгрупп.

9.1.3 Субъективные оценки благосостояния домохозяйств занятых и безработных

Динамика субъективно оцениваемого материального благосостояния является важным показателем, отражающим кумулятивный эффект множества ненаблюдаемых параметров (динамика стоимости жизни, потребности и установки домохозяйства и т.п.) и, в конечном счете, именно этот параметр оказывает решающее воздействие на принятие финансовых решений.

Как показывают кросс-секционные оценки (Таблица 9.1.7), направление изменений в 2007-2010 гг. заметно различалось для домохозяйств в зависимости от их связи с рынком труда. Если у «чистых» домохозяйств занятых (как мы видели выше – наиболее пострадавших в плане денежных доходов) субъективные оценки изменились незначительно, то у домохозяйств экономически неактивных самооценка достатка существенно ухудшилась: в 2007 г. среди них наблюдалась наиболее высокая доля оценивающих доходы домохозяйства как достаточные (22%), а в 2010 г. таких было уже всего 10%. Таким образом, для удовлетворения потребностей этой группы домохозяйств отмеченный ранее объективный прирост доходов оказался недостаточным (что вполне предсказуемо, т.к. низкодоходные группы населения сильнее прочих страдают от роста цен на товары повседневного спроса, ускорение которого имело место в период экономического кризиса).

Таблица 9.1.7 – Субъективная оценка доходов домохозяйства в разрезе типа домохозяйств по наличию занятых и безработных, РиДМиЖ-2007, КПДХ (невзвешенные данные), процент по строке

Тип домохозяйства по наличию занятых и безработных		Субъективная оценка доходов домохозяйства			
		низкие (недостаточные)	скорее низкие	средние	высокие (достаточные)
		2007 г.			
2007 г.	«чистые» д/х занятых	13,9	22,5	46,5	17,2
	прочие д/х занятых, где нет безработных	15,8	24,9	45,9	13,4

	д/х занятых и безработных	18,8	24,1	48,2	8,9
	д/х безработных	40,0*	40,0*	15,0*	5,0*
	д/х, где нет экономически активных	15,1	26,5	36,8	21,6
		2010 г.			
2010 г.	"чистые" д/х занятых	14,1	22,7	48,7	14,5
	прочие д/х занятых, где нет безработных	18,6	25,4	43,7	12,3
	д/х занятых и безработных	18,0	29,8	44,7	7,5
	д/х безработных	38,7	29,0	24,2	8,1*
	д/х, где нет экономически активных	24,4	31,3	34,5	9,8

Примечание: * Число наблюдений меньше 10.

В Таблице 9.1.8 приведены панельные оценки динамики субъективно оцениваемого материального положения по тому, каков был состав домохозяйства в 2007 году.

Таблица 9.1.8 – Динамика субъективной оценки материального положения домохозяйств в разрезе типа по наличию занятых и безработных, процент по строке, РиДМиЖ-2007, КПДХ (невзвешенные данные, панельные оценки)

Тип домохозяйства по наличию занятых и безработных в 2007 г.	Домохозяйства в период с 2007 по 2010 гг. стали оценивать свое материальное положение			
	лучше	на том же уровне	хуже	итого
«Чистые» д/х занятых	26,2	47,6	26,1	100,0
Прочие д/х занятых, где нет безработных	25,6	42,6	31,7	100,0
Д/х занятых и безработных	22,3	41,1	36,6	100,0
Д/х безработных	35,0*	30,0*	35,0*	100,0
Д/х, где нет экономически активных	15,8	40,0	44,1	100,0
Всего	23,6	43,8	32,6	100,0

Примечание: * Число наблюдений меньше 10.

Как видим, направление изменений субъективно воспринимаемого дохода резко отличается от динамики объективных показателей, что необходимо учитывать при прогнозировании поведения домохозяйств: рост объективно оцениваемого дохода далеко не всегда сопровождается соответственными изменениями в восприятии своего достатка:

1) у чистых домохозяйств занятых вероятность как улучшения, так и ухудшения субъективной оценки достатка были схожи;
2) у смешанных домохозяйств занятых и экономически неактивных несколько более вероятным оказалось ухудшение оценки;
3) домохозяйства, где в 2007 г. были безработные, лишь в 22% случаев стали оценивать свое материальное положение как улучшившееся, и в 37% случаев отмечали ухудшение;
4) наконец, в домохозяйствах экономически неактивных вероятность улучшения субъективно воспринимаемого достатка минимальна (улучшение отмечено всего у 16% семей), и у них же - самые высокие риски ухудшения субъективной оценки (44%).

9.1.4 Финансовые стратегии домохозяйств занятых и безработных

По состоянию на 2010 г., возможности сберегать были наиболее высоки у домохозяйств трех типов: чистые домохозяйства занятых, домохозяйства занятых и экономически неактивных и чистые домохозяйства экономически неактивных. В каждом из этих типов около 40% семей располагали средствами, которые можно было сберечь (Рисунок 9.1.3). Однако по наличию сбережений эти группы домохозяйств различались: если среди домохозяйств экономически неактивных имели сбережения более 55%, то среди домохозяйств занятых – около 46%. Наличие в домохозяйстве безработных соотносилось с низкой вероятностью наличия у такой семьи средств на сбережения и

самих сбережений: откладывать средства могли 27% домохозяйств занятых и безработных, и всего 20% семей, где все взрослые были безработными.

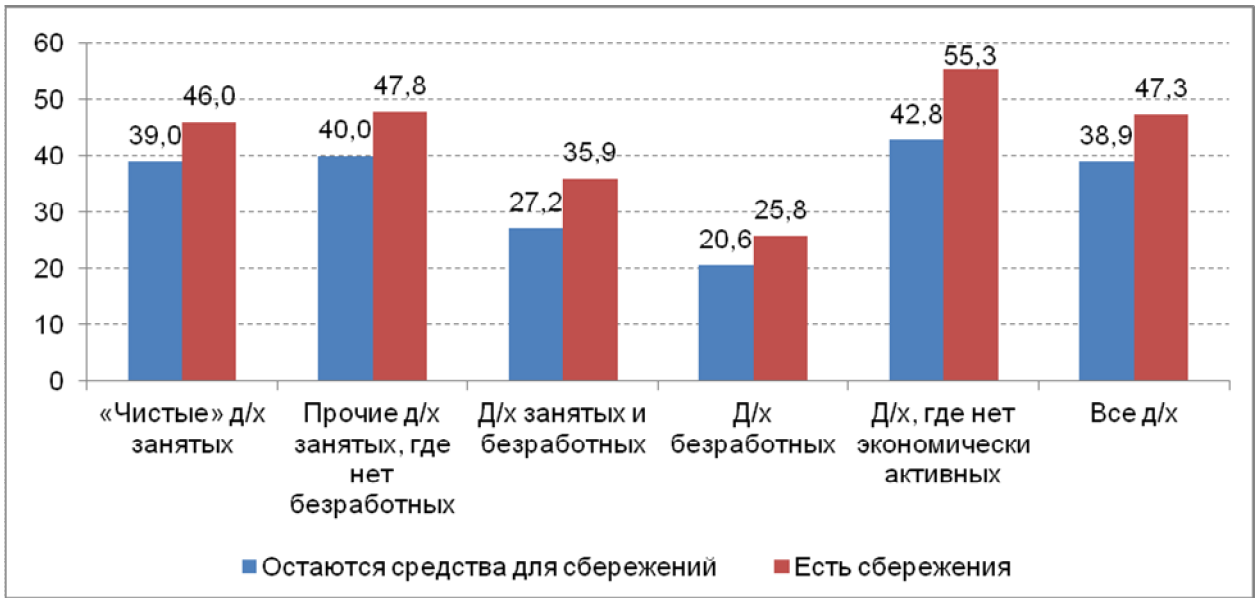


Рисунок 9.1.3 – Наличие у домохозяйств разного типа сбережений и возможности сберегать, КПДХ (взвешенные данные), процент от домохозяйств определенного типа

Рассмотрим, за счет каких источников наиболее активные сберегатели делали сбережения (Таблица 9.1.9). В домохозяйствах экономически неактивных почти все сберегатели формировали сбережения на основе пенсий; смешанные домохозяйства работающих и экономически неактивных, помимо заработной платы, также в значительной степени опирались на пенсионные доходы (29%). В чистых домохозяйствах занятых основным источником средств, направляемых на сбережения, были регулярные заработки (в 38% домохозяйств).

Таблица 9.1.9 — Источники доходов, за счет которых домохозяйство делало сбережения, в разрезе типа домохозяйства по наличию занятых и безработных, КПДХ (взвешенные данные), процент по строке

Тип домохозяйства по наличию занятых и безработных в 2010 г.	Источники доходов, за счет которых делали сбережения				
	Регулярные заработки	Пенсия	Нерегуляр-ные заработки	Доходы от продажи недвижимости и др. имущества	Наследство, подарки и помощь родственнико в, знакомых
Домохозяйства с высокой долей имеющих сбережения					
д/х, где нет экономически активных	1,2*	50,5	0,9*	1,1*	2,5
прочие д/х занятых, где нет безработных	31,4	29,1	3,0	0,7*	1,2
«чистые» д/х занятых	38,3	12,6	3,8	0,7*	2,1
Домохозяйства с низкой долей имеющих сбережения					
д/х занятых и безработных	21,2	15,1	1,4*	0,4*	1,1*
д/х безработных	3,0*	19,0	1,5*	0,0*	0,7*
Все домохозяйства	27,2	25,3	2,8	0,7	1,8

Примечание: * Число наблюдений меньше 10.
** Сумма по строке превышает 100%, поскольку респондент мог выбрать несколько вариантов ответа.

В заключение охарактеризуем изменение финансовых стратегий домохозяйств к 2010 г. по сравнению с 2007 г. (Таблица 9.1.10). В целом по выборке число сберегающих домохозяйств увеличилось, в соответствии с фиксируемым на макроуровне ростом склонности населения к сбережениям в условиях пост- и кризисной неопределенности. При этом наиболее существенно увеличилась доля сберегателей среди домохозяйств экономически неактивных: с 42% до 58%, на втором месте – смешанные домохозяйства работающих и экономически неактивных (отмечен рост доли сберегателей с 35% до 42%).

Таблица 9.1.10— Финансовая стратегия домохозяйств, РиДМиЖ и КПДХ (невзвешенные данные), процент по строке

Тип домохозяйства по наличию занятых и безработных		Финансовая стратегия домохозяйства				Всего
		сберегатели	заемщики	смешанная	не выявлена	
		2007 г.				
2007 г.	«чистые» д/х занятых	35,5	18,6	8,7	37,3	100
	прочие д/х занятых, где нет безработных	35,9	11,4	5,6	47,1	100
	д/х занятых и безработных	21,4	19,6	8,9	50,0	100
	д/х безработных	5,0*	15,0*	5,0*	75,0	100
	д/х, где нет экономически активных	42,5	0,9*	0,5*	56,2	100
	Все домохозяйства	36,5	12,1	5,7	45,7	100
		2010 г.				
2010 г.	«чистые» д/х занятых	36,3	19,8	9,8	34,1	100
	прочие д/х занятых, где нет безработных	41,5	15,9	8,3	34,2	100
	д/х занятых и безработных	25,6	17,3	9,6	47,4	100
	д/х безработных	20,0	13,3*	6,7*	60,0	100
	д/х, где нет экономически активных	57,8	2,9	1,3	37,9	100
	Все домохозяйства	42,5	14,0	7,1	36,4	100

Примечание: * Число наблюдений меньше 10.

Доля прибегающих к заемным средствам в 2007 г. была максимальной среди домохозяйств занятых и безработных (20%). Впрочем, принимая во внимание тот факт, что уровень доходов в этой группе домохозяйств и в 2007 г. был достаточно невысоким (в том числе, 57% семей имели доходы на уровне не выше 2-го квинтиля, см. Таблицу 9.1.4), можно предполагать, что объем привлекаемых средств невелик (небольшие потребительские кредиты и т.п.). К 2010 г. среди домохозяйств этого типа использовали заемные средства уже лишь 17% семей, а на первое место по доле заемщиков вышли «чистые» домохозяйства занятых (20% в 2010 г.).

9.2. Семьи с детьми

По величине экономических рисков домохозяйства с детьми не являются однородной группой. Они варьируют в зависимости от числа детей, числа взрослых членов домохозяйства и числа занятых на рынке труда. Высокая иждивенческая нагрузка и уязвимое положение на рынке труда характерны для семей с одним занятым взрослым, их отличают наиболее высокие риски экономического неблагополучия. Ограниченные возможности занятости матерей из-за необходимости ухаживать за детьми приводят к тому, что заработная плата главы семьи зачастую является единственным источником дохода. В условиях кризиса и роста безработицы благосостояние таких семей становится особенно неустойчивым. То же самое относится к монородительским семьям, и особенно к тем из них, которые проживают отдельно от родственников. Если иждивенческая нагрузка невысока, а семья имеет двух занятых на рынке труда взрослых, то риски падения уровня жизни связаны, прежде всего, с характеристиками занятости, в частности с угрозой снижения заработных плат.

Домохозяйства, в которых проживают несовершеннолетние дети, охватывают 35% взвешенной по полу и возрасту выборки КПДХ. Подавляющее большинство из них – это семьи с одним ребенком, их доля составляет 70%. Двухдетных семей 26%, а тех, в которых трое детей или больше всего 4%. Это означает, что семей с высокой нагрузкой детьми в выборке не много. Действительно, доля домохозяйств, в которых дети до 18 лет составляют половину членов домохозяйства или больше, составляет 10,7% всей выборки. Для них стабильность материального положения наиболее критична, а ухудшение положения на рынке труда кого-либо из работающих членов домохозяйства грозит рисками бедности.

Семьи, в которых есть дети до 3 лет, охватывают 11,1% подвыборки семей с детьми, с детьми от 4 до 7 лет – 32,7%, а с детьми 8-17 лет – 71,9%[127]. Монородительские семьи составляют 13,7% всей выборки обследования КПДХ.

Благосостояние семей с детьми тесно связано с занятостью их взрослых членов, так как основным источников доходов таких домохозяйств является заработная плата. В частности, в 2010 году зарплата служит единственным или основным источником для 70% домохозяйств с несовершеннолетними детьми (Таблица 9.2.1). Пенсия играет существенную роль лишь для 4,5% домохозяйств. Это связано с тем, что большинство как полных, так и неполных семей являются нуклеарными (73% и 62% соответственно).

Располагает ли семья одной или двумя заработными платами – тесно связано с возрастом и числом детей. Среди женщин с самыми маленькими детьми работает каждая третья, но после достижения трехлетнего возраста этот показатель возрастает вдвое. Рождение третьего ребенка снова снижает шансы женщины быть занятой на рынке труда – только треть многодетных матерей работает.

Таблица 9.2.1 – Источники доходов домохозяйств с детьми, в том числе в разрезе числа и возраста детей, в 2010 году, процент по строке

	только или в основном зарплата	только или в основном пенсия	только другие доходы	в основном другие доходы	диверсифициро-ванные источники доходов
все д/х с детьми	69,5	4,5	4,2	4,9	16,9
есть дети до 3 лет	66,0	*6,0*	*4,3*	*4,5*	19,2
есть дети 4-7 лет	73,1	*2,3*	4,9	4,9	14,7
есть дети 8-17 лет	68,8	4,6	4,5	4,5	17,6

[127] Сумма превышает 100%, т.к. в одной семье могут быть дети разных возрастных групп

1 ребенок	68,2	4,7	4,3	5,3	17,4
2 детей	75,3	*2,9*	*2,5*	4,5	14,8
3 детей и более	51,8	*10,5*	*13,8*	*0,0*	23,9

Примечание: курсивом выделены ячейки, содержащие менее 10 наблюдений

Характерно, что наиболее диверсифицированную структуру доходов имеют те домохозяйства, в которых проживают самые младшие дети и те, где детей трое и более. Это неудивительно, ведь именно они чаще всего являются получателями государственных пособий. В целом, по данным КПДХ пособия на маленьких детей получает 7% всех домохозяйств с детьми, а ежемесячные пособия на ребенка – 23,3% (из них только 1,1% получает ежемесячные пособия более чем на одного ребенка).

В целом надо отметить низкую степень диверсификации источников доходов домохозяйств с детьми. Сильная привязанность к рынку труда выступает для домохозяйства фактором риска в периоды массовых увольнений и снижения заработных плат. Поэтому прежде чем перейти к оценке изменения их материального положения в период экономического кризиса, остановимся на том, какие негативные события на рынке труда затрагивали их домохозяйства (Таблица 9.2.2).

Таблица 9.2.2 – Изменения положения на рынке труда членов домохозяйства в разрезе числа и возраста детей, в период с мая 2008 года, процент

Тип д/х в 2010 году		без изменений	среди тех, у кого были изменения			
			теряли работу	снижалась з/п	меняли работу	более 1 изменения
нет детей до 18 лет		70,9	24,8	18,3	37,3	19,6
есть дети до 18 лет		66,4	14,8	25,3	43,8	16,1
в том числе	1 ребенок	65,1	15,5	22,7	44,0	17,8
	2 детей	68,7	10,5	30,8	45,8	*12,9*
	3 детей и более	74,9	*32,6*	*44,0*	*23,4*	*0,0*
в том числе	есть дети до 3 лет	75,2	*18,7*	*26,5*	41,9	12,9
	есть дети 4-7 лет	63,2	15,4	20,9	50,4	13,3
	есть дети 8-17 лет	66,7	12,6	28,4	42,9	16,1

Примечание: курсивом выделены ячейки, содержащие менее 10 наблюдений

К сожалению, невысокое число наблюдений не позволяет выделить для анализа изменения в занятости матерей. Изменения положения на рынке труда кого-либо из членов домохозяйства коснулись каждой третьей семьи с детьми. Однако чаще всего они были связаны со сменой места работы, то есть трактовать их как однозначно негативные нельзя. Снижение заработной платы затронуло 9% семей с детьми, потеря работы – 5% (среди столкнувшихся с изменениями это соответственно 25,3% и 14,8%). Снижение заработной платы чаще встречалось среди домохозяйств с двумя детьми, а потеря работы – среди однодетных. Семьи с дошкольниками чаще прочих сталкивались со сменой работы одного из членов домохозяйства, и реже – со снижением зарплаты. Помимо этого, каждый пятый респондент из семей с детьми отметил, что кто-либо из членов домохозяйства сталкивался с задержкой заработной платы. Эта проблема коснулась 18,2% семей с одним ребенком и 22,7% семей с двумя детьми. Чаще всего она затрагивала самых маленьких детей – заработную плату задерживали в каждой четвертой семье.

Таким образом, стабильное положение на рынке труда в кризисный период было характерно для двух третей домохозяйств с детьми. Важно, что по этому показателю их положение в период кризиса оказалось не хуже, чем среди домохозяйств, состоящих из бездетных респондентов трудоспособного возраста.

Изменение материального положения домохозяйств с детьми в период кризиса

Микроданные обследования КПДХ позволили более детально проанализировать динамику благосостояния семей с детьми, в том числе с теми, которые родились непосредственно перед или во время экономического кризиса. В качестве наблюдаемых единиц выступали домохозяйства, в которых проживают дети до 18 лет. Анализ проводился в зависимости от числа детей и от их возраста, однако из-за невысокого числа наблюдений пересечение этих признаков не использовалось. Панельный анализ проводился для домохозяйств, в которых в 2007 году проживали несовершеннолетние дети.

Вначале обратимся к оценкам самих респондентов относительно изменения уровня жизни их домохозяйств в период с мая 2008 года. Из Рисунка 9.2.1 видно, что среди домохозяйств без детей материальное положение было стабильным немного чаще, чем среди домохозяйств с детьми. Улучшение благосостояния респонденты из семей с детьми чаще связывали с влиянием микроэкономических факторов (положения на рынке труда и характеристик занятости), а респонденты из бездетных домохозяйств – с воздействием всего комплекса факторов[128]. Позитивное влияние микроэкономических факторов чаще всего отмечали домохозяйства с одним несовершеннолетним ребенком и те, в которых есть ребенок до 3 лет.

Макроэкономический фактор (рост цен) был основным негативным фактором изменения уровня жизни семей с детьми в 8% случаев. Отрицательное воздействие нескольких факторов разного уровня служило причиной изменения уровня благосостояния 42% домохозяйств с детьми и 33% домохозяйств без детей. Лишь небольшое число респондентов указало ослабление положения на рынке труда в качестве единственного негативного фактора. Остальных оно, возможно, заставило сильнее почувствовать рост цен на товары и услуги, создав перекрестный негативный эффект микро- и макроэкономических факторов.

Роль неэкономических факторов оказалась минимальной: изменение состава домохозяйства и крупных статей расходов менее чем в 5% случаев служило причиной понижения уровня жизни домохозяйств с детьми.

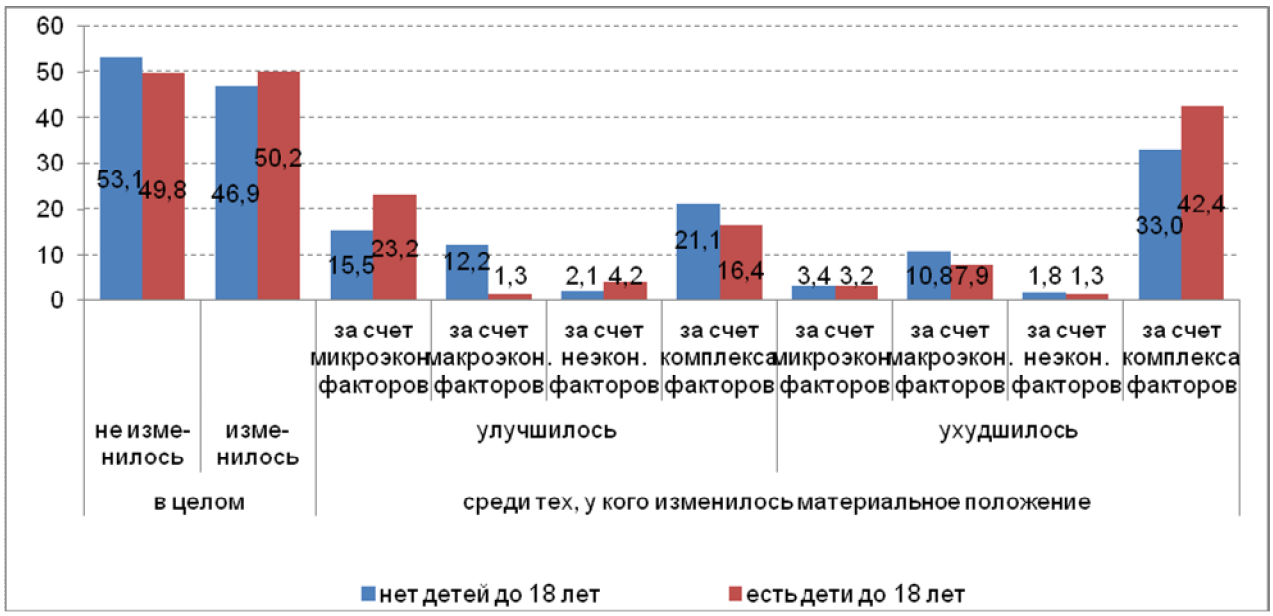
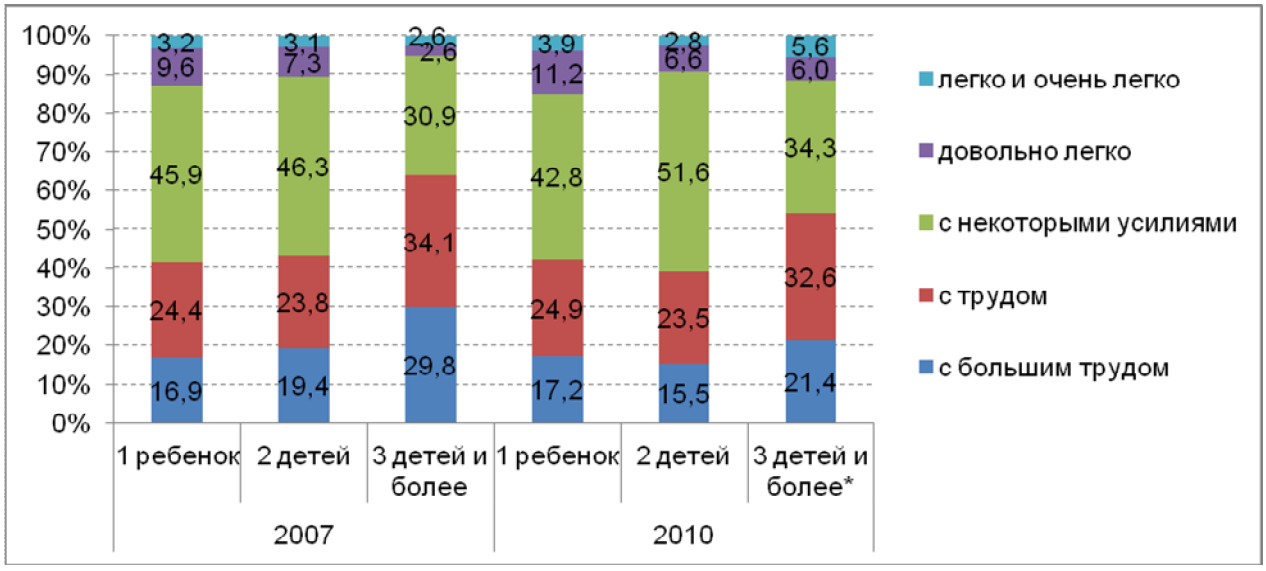


Рисунок 9.2.1 – Субъективная оценка изменения материального положения в период с мая 2008 года среди домохозяйств с детьми и без детей

[128] Подробнее о методологии данного критерия см. Главу 4

Второй метод субъективной оценки материального положения домохозяйства и его изменения в период между опросами – это обращение к ответам на вопрос «Если говорить о совокупном доходе Вашего домохозяйства, насколько легко у вас получается сводить концы с концами?» Сначала сравним общее распределение ответов в 2007 и в 2010 годах. В целом, среди домохозяйств с детьми улучшение небольшое: на 1,5 п.п. сократилась доля ответивших, что они сводят концы с концами с большим трудом; на столько же увеличилась доля тех, кто ответил «легко» и «очень легко». Схожая картина наблюдается в разрезе числа детей (Рисунок 9.2.2) и их возраста. Больше всего сократилось число субъективно бедных среди семей с двумя детьми (на 4 п.п.). Тем не менее, даже небольшое улучшение социального самочувствия является позитивным индикатором в условиях экономического кризиса.



Примечание: в 2010 г. категория «3 детей и более» справочная: невысокое число наблюдений.

Рисунок 9.2.2 – Субъективная оценка материального положения в 2007 и в 2010 гг. в разрезе числа несовершеннолетних детей в домохозяйстве

Однако за схожестью средних оценок скрывается большое число разнонаправленных перемещений между группами (Таблица 9.2.3). Субъективная оценка материального положения осталась прежней у 42% респондентов из домохозяйств с детьми. В остальных случаях отмечалась ее изменение, но – как правило, в пределах одной ступени. Ухудшение на одну ступень (т.е., например, переход с ответа «с некоторыми усилиями» на ответ «с трудом») отметили 35,4% респондентов из семей с детьми и 28,8% респондентов из бездетных домохозяйств. В разрезе числа и возраста детей видно, что ухудшение чаще встречалось среди имевших двоих детей, а также среди тех, у кого в домохозяйстве в 2007 году были дети старше 4 лет. Среди остальных домохозяйств число повысивших свою оценку материального положения было больше числа понизивших. Респонденты из семей, в которых в 2007 году были дети до 3 лет, в 2010 году показали наибольший прогресс. В частности, среди них выше всего доля тех, чье улучшение вышло за пределы одной ступени. Это неудивительно – после достижения трехлетнего возраста большинство детей начинают посещать детские дошкольные учреждения, а их матери снова выходят на рынок труда.

Таблица 9.2.3 – Изменение субъективной оценки материального положения панельных респондентов в разрезе числа и возраста детей (по состоянию на 2007 год), процент

	оценка не изменилась	среди тех, у кого изменилась оценка					
		хуже на 3 и более ступеней	хуже на 2 ступени	хуже на 1 ступень	лучше на 1 ступень	лучше на 2 ступени	лучше на 3 и более ступеней

нет детей до 18 лет		40,6	1,0	8,1	28,8	41,4	16,4	4,4
есть дети до 18 лет:		42,0	1,7	12,0	35,4	36,0	13,6	1,3
в том числе	1 ребенок	41,1	*1,2*	11,6	34,4	37,3	14,3	*1,2*
	2 детей	44,2	*2,7*	*14,7*	39,1	28,3	*13,6*	*1,6*
	3 детей и более	42,6	*2,6*	5,1	30,8	56,4	5,1	*0,0*
в том числе	есть дети до 3 лет	44,0	*2,5*	8,9	30,4	39,2	17,7	*1,3*
	есть дети 4-7 лет	44,6	*4,2*	11,9	36,4	30,8	15,4	*1,4*
	есть дети 8-17 лет	41,9	*2,2*	12,6	39,4	33,8	10,9	*1,2*

Примечание: курсивом выделены ячейки, содержащие менее 10 наблюдений

Относительный критерий оценки уровня жизни домохозяйства и его изменения представляет собой сравнение распределений по доходным квинтилям. В 2010 году в верхний квинтиль попали 13% однодетных семей и 7,3% двухдетных. В нижнем оказалось 23,3% и 44,2% соответственно. Если к ним прибавить тех, кто находится в предпоследнем квинтиле, то к бедным можно будет отнести почти половину однодетных семей и две трети двухдетных. Среди домохозяйств без детей таких только треть.

Сопоставление показывает, что материальное положение домохозяйств с детьми в среднем несколько ухудшилось: на 3 п.п. возросла их представленность в нижнем квинтиле, и на столько же сократилась в верхнем. Помимо этого немного возрос разрыв между домохозяйствами без детей и с детьми. В нижнем квинтиле к 2010 году стало немного больше семей с двумя детьми (на 1,5 п.п.) и значительно больше семей с одним ребенком (на 7 п.п.). Среди семей с двумя детьми сильнее всего снизилась наполненность третьего (среднего) квинтиля – на 6 п.п., тогда как наполненность двух верхних сократилась не столь существенно.

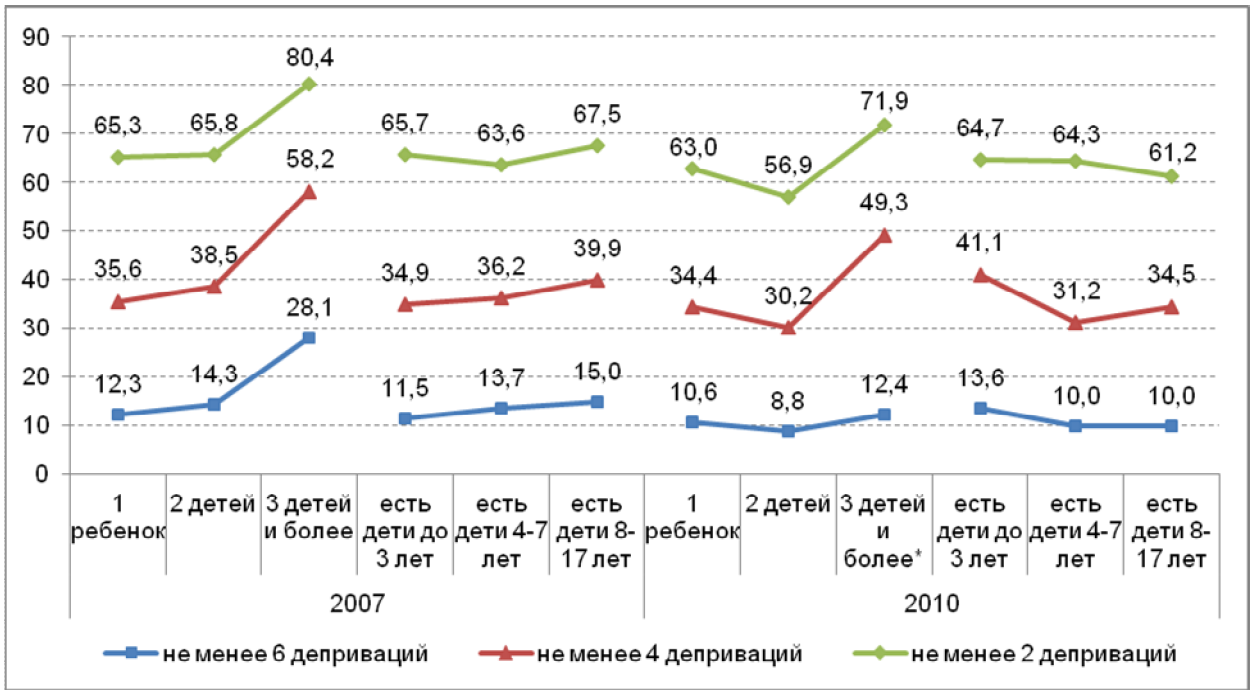
В целом за период с 2007 по 2010 год семьи с детьми чаще по сравнению с бездетными переходили из одного доходного квинтиля в другой (Таблица 9.2.4). Нередко это было движение вниз, а не вверх – 36,6% домохозяйств опустились на одну ступень, еще 13,8% – на две, а 5,8% – на три и более ступеней. Среди тех, у кого в 2007 году были дети до 3 лет, наблюдалась наибольшая мобильность – 70% изменили свой уровень жизни. Однако в этом случае движение вверх происходило почти также часто, как и движение вниз.

Таблица 9.2.4 – Изменение квинтильной принадлежности панельных респондентов в разрезе числа и возраста детей по состоянию на 2007 год, процент

		не изме-нили	среди тех, которые изменили					
			вниз на 3 и более	вниз на 2 ступени	вниз на 1 ступень	вверх на 1 ступень	вверх на 2 ступени	вверх на 3 и более
нет детей до 18 лет		41,5	6,0	10,2	30,9	35,3	11,6	5,9
есть дети до 18 лет:		37,7	5,8	13,8	36,6	27,9	9,5	6,4
в том числе	1 ребенок	33,8	*6,0*	13,2	37,0	27,8	9,9	*6,0*
	2 детей	41,3	*5,2*	15,1	34,9	29,2	8,3	*7,3*
	3 детей и более	67,6	*4,5*	*18,2*	40,9	*18,2*	*9,1*	*9,1*
в том числе	есть дети до 3 лет	30,0	*3,1*	10,2	39,8	32,7	8,2	*6,1*

	есть дети 4-7 лет	43,8	*5,6*	17,4	47,2	20,1	5,6	*4,2*
	есть дети 8-17 лет	39,5	*7,5*	14,3	37,5	27,4	8,0	*5,4*
Примечание: курсивом выделены ячейки, содержащие менее 10 наблюдений								

Наконец, последний из используемых нами критериев – распространенность и глубина депривации[129] – показывал снижение числа лишений к 2010 году как среди домохозяйств без детей, так и среди тех, в которых есть дети. Среди семей с детьми доля испытывающих глубокую депривацию (не менее 6 из 8 рисков), сократилась на 3,5 п.п. В разрезе числа и возраста детей видно, что улучшение в наибольшей степени коснулось двухдетных семей и тех, в которых в 2007 году детям было больше 4 лет (Рисунок 9.2.4). Наблюдаемое улучшение среди домохозяйств с детьми касается всех видов депривации за исключением возможности платить за то, чтобы в доме было достаточно тепло. Больше всего (на 10 п.п.) возросла доля тех, кто в случае необходимости смог бы оплачивать образование членов своей семьи.



Примечание: в 2010 г. категория «3 детей и более» справочная: невысокое число наблюдений.

Рисунок 9.2.4 – Число депривaций, испытываемых в 2007 и 2010 гг. домохозяйствами с детьми, процент

Панельный анализ показал, что по критерию депривaций изменение материального положения наблюдалось чаще всего. Оно коснулось почти 80% домохозяйств независимо от наличия в них детей и их числа. В отличие от мобильности, измеряемой по другим критериям – происходящей в основном в пределах одной ступени – в данном случае разброс существенно выше. Число тех, кто преодолел 2 или сразу 3 и более депривационных риска составляет в среднем 15%. Наибольший прогресс характерен для семей с двумя детьми – они улучшили свое положение не только относительно предыдущего периода, но и относительно однодетных.

Таким образом, по сумме выдвинутых критериев оценки уровня жизни домохозяйств и его изменения нельзя утверждать, что семьи с детьми серьезно пострадали в кризисный период. Замедление темпов роста доходов населения действительно имело место. Семьи с детьми снизили свои позиции относительно других групп населения – динамика квинтильного распределения наглядно это демонстрирует. Однако не

[129] Более подробно о методике построения критерия см. Главу 4 настоящего отчета

произошло ухудшения их социального самочувствия: в 2010 году субъективные оценки благосостояния были в среднем чуть выше, чем в 2007 году. Причиной могла служить продолжившаяся в период кризиса поддержка семей с детьми со стороны государства. Причем свою роль играла не только фактическая поддержка, но и позитивная риторика ведущих государственных деятелей. Другим фактором могло стать активное финансовое поведение самих домохозяйств и использование ими возможностей сглаживания своих доходов во времени. За последние три года продолжалось снижение глубины и распространенности депривaций. Улучшение доступа семей с детьми к базовым элементам потребительского стандарта является важным индикатором социального развития.

Вместе с тем панельные данные показывают, что внешняя стабильность материального положения была обеспечена за счет большого числа разнонаправленных перемещений между группами. По каждому из критериев более половины семей с детьми сменили групповую принадлежность, и часть из них двигалась вверх, а часть – вниз. Самооценка респондентов дает тот же масштаб изменений – половина из них указывает на то, что благосостояние их домохозяйств не осталось на уровне мая 2008 года.

В связи с этим проанализируем масштабы пересечения трех критериев. Из Таблицы 9.2.5 видно, что только 7,2% домохозяйств испытали ухудшение материального положения сразу по всем признакам, а 7,6% однозначно повысили свое благосостояние. Никакие изменения не коснулись 4,1% семей с детьми. В остальных случаях движение не было однородным. Однако баланс выигрышей и потерь склоняется в сторону последних еще минимум для 32,3% домохозяйств с детьми – среди них те, у кого наблюдалось ухудшение по двум критериям при улучшении либо стабильности по одному, а также те, у кого при ухудшении по одному критерии два остальных остались без изменений. Позитивную динамику на основании аналогичной схемы можно отметить у 31,8%. Таким образом, выигравшие и проигравшие среди семей с детьми практически полностью уравновешивают друг друга. Но надо отметить, что среди бездетных выигравших больше, чем проигравших.

Таблица 9.2.5 – Пересечение изменений материального положения по трем критериям среди панельных респондентов

	бездетные домохозяйства	домохозяйства с детьми
улучшение по 3 критериям	9,8	7,6
улучшение по 2, 1 без изменений	16,7	11,6
улучшение по 2, ухудшение по 1	7,8	7,0
улучшение по 1, 2 без изменений	11,8	13,2
нет изменений	4,6	4,1
ухудшение, улучшение, без изменений	15,0	17,1
ухудшение по 2, улучшение по 1	5,2	7,3
ухудшение по 1, 2 без изменений	11,6	11,0
ухудшение по 2, 1 без изменений	11,5	14,0
ухудшение по 3 критериям	5,8	7,2

Отдельно стоит отметить, что динамика благосостояния монородительских семей в целом не отличается от всех семей с детьми (Таблица 9.2.6). По критерию квинтильной принадлежности равновесие между выигравшими и проигравшими сместилось в сторону последних, а по остальным критериям – в сторону первых. Однако уровень их жизни по-прежнему невысок, а социальное самочувствие остается плохим. Несмотря на то, что 34,5% повысили субъективную оценку своего благосостояния, ответы «с трудом» и «с большим трудом» среди монородительских семей остаются весьма распространенными. В 2010 году они составили соответственно 27,3% и 21,5% от подвыборки.

Таблица 9.2.6 – Изменение материального положения неполных семей с детьми

	квинтильная принадлежность		субъективная оценка		депривированность	
	число	процент	число	процент	число	процент
хуже на 2 и более ступеней	43	11,2	16	4,1	63	16,3
хуже	88	22,9	77	19,9	68	17,6
без изменений	127	33,1	160	41,5	78	20,2
лучше	78	20,3	86	22,3	72	18,7
лучше на 2 и более ступеней	48	12,5	47	12,2	105	27,2
всего	384	100	386	100	386	100

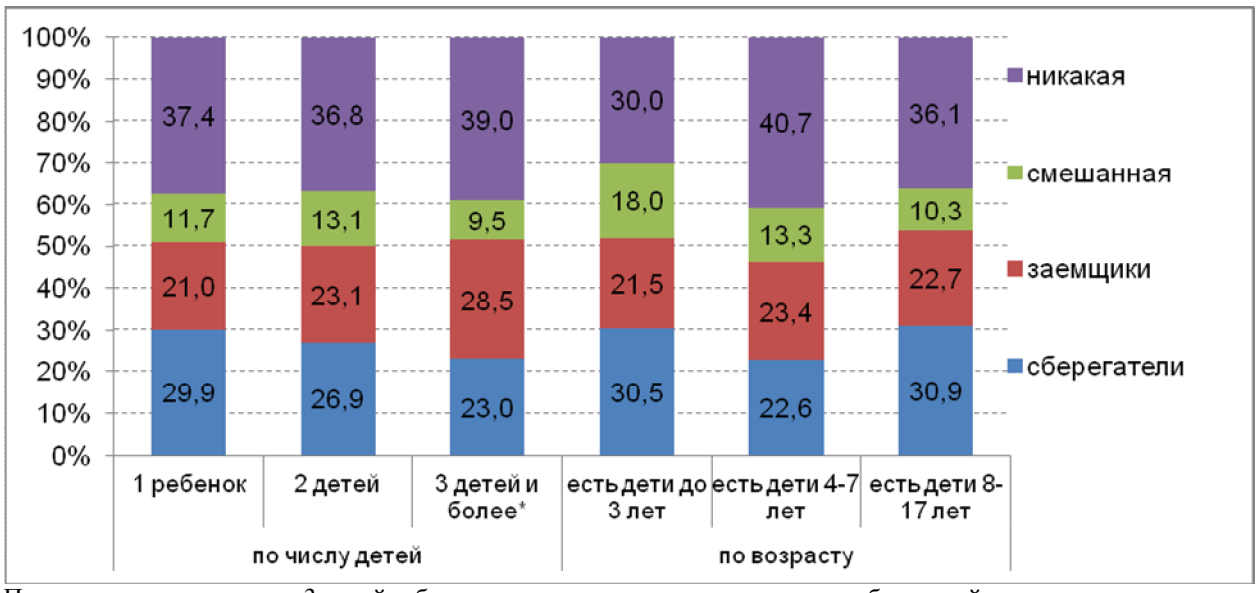
Пересечение критериев оценки изменения уровня жизни показывает, что в том же положении, что и в 2007 году, осталось только 2,6% монородительских семей. Однозначное ухудшение испытали 6%, а улучшение – 9,8%. Несмотря на кризисный период, баланс выигрышей и потерь склоняется в сторону первых (34,7% против 29,3%). Самооценка изменения материального положения домохозяйства не столь оптимистична: как ухудшение его оценивание чаще, чем как улучшение. При этом и повышение и понижение благосостояния происходило в основном за счет действия всего комплекса макро- и микро- факторов. На воздействие ряда положительных причин пришлось 24,4% изменений, отрицательных – 38,4%.

Обследование КПДХ позволяет не только отследить изменения в уровне жизни, но и оценить экономическое поведение самих домохозяйств. В частности, речь идет о финансовых стратегиях – использовании кредитов и накоплении сбережений – и об участии в обмене финансовыми ресурсами внутри социальной сети. И то и другое способствует выравниванию материального положения домохозяйства во времени.

Стратегии поведения домохозяйств с детьми

В целом, домохозяйства с детьми чаще по сравнению с бездетными выступают в качестве заемщиков – как чистых заемщиков, так и заемщиков-сберегателей. Доля не имеющих сбережений и не пользующихся кредитами («никакая» стратегия) среди тех и других одинакова и равна 37%.

Смешанную стратегию (и кредиты, и сбережения) наиболее активно применяют семьи с самыми маленькими детьми, среди них и меньше всего не имеющих никакой стратегии. На этом этапе жизненного цикла домохозяйство несет большие расходы, причем не только непосредственно на ребенка. Молодая семья может брать ипотечный кредит, либо кредит на ремонт и покупку мебели с целью обустроить свое жилье в соответствии с новым статусом. Неустойчивость их материального положения (особенно если женщина не работает) может вынуждать их делать сбережения даже за счет повседневного потребления – для создания «подушки безопасности».



Примечание – категория «3 детей и более» справочная: невысокое число наблюдений.

Рисунок 9.2.5 – Финансовая стратегия домохозяйства в разрезе числа и возраста детей в 2010 году

Эластичность потребления семей с детьми по доходам очень низкая из-за ряда постоянных расходов на детей (частое обновление одежды и многое другое). Если кризис привел к снижению текущих доходов домохозяйства, оно было вынуждено компенсировать этот провал тратой сбережений и займами. Действительно, семьи с несовершеннолетними детьми в период с 2007 по 2010 год чаще меняли свою финансовую стратегию, чем домохозяйства без детей (Рисунок 9.2.6). Причем если для бездетных сохранение финансовой стратегии в половине случаев означает приверженность сберегательному поведению, то для домохозяйств с детьми это только 37,1% и 20,8% случаев среди однодетных и двухдетных соответственно. Помимо этого, семьи с детьми реже в период кризиса становились сберегателями, но чаще переходили ко всем остальным стратегиям, в том числе, отказывались от кредитов и прекращали сберегать.

Те домохозяйства, в которых в 2007 году были дети до 3 лет, чаще всех прочих начинали применять смешанную стратегию, но и чаще отказывались от всего. Эта группа наиболее гетерогенна по своему финансовому поведению. Для домохозяйств с детьми постарше характерна б*о*льшая стабильность поведения, и низкая доля использующих смешанную стратегию.

Домохозяйства с двумя детьми в 2007-2010 гг. чаще прочих начинали пользоваться кредитами. Такая стратегия адаптации к последствиям экономического кризиса рассчитана на краткосрочный период, и означает, что ожидания относительно окончания кризиса довольно позитивные. Это подтверждается ответами на вопрос о том, насколько, по мнению респондента, он сможет контролировать свое финансовое положение в ближайшие три года. Респонденты из семей с детьми демонстрируют позитивные ожидания: доля ответов «довольно сильно» и «очень сильно» составляет 35%, а доля ответов «совсем нет» колеблется от 9% до 13% в зависимости от числа и возраста детей. Оптимистичнее всего настроены родители самых маленьких и родители двоих детей. На макроуровне рост числа формальных заемщиков означает, что масштабного проседания рынка в период кризиса в России не произошло, и что семьи с детьми – реальный источник внутреннего спроса.

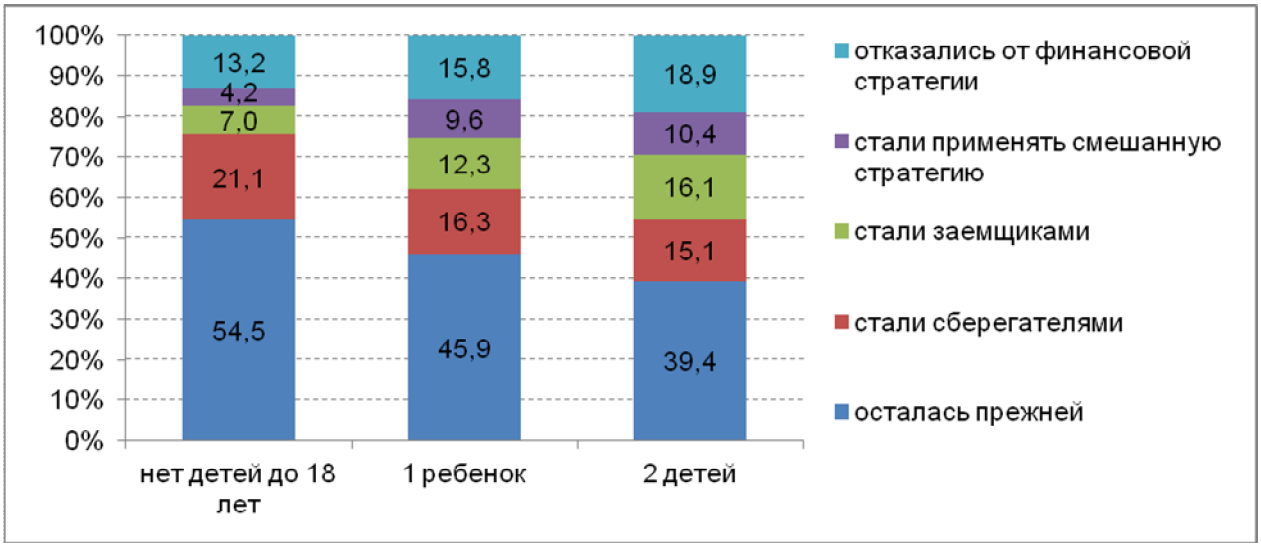


Рисунок 9.2.6 – Изменение финансовой стратегии домохозяйств в разрезе числа детей

Неформальные займы являются еще одним источником ресурсов. Семьи с несовершеннолетними детьми, как правило, выступают в качестве реципиентов материальной поддержки. Для них характерно большее участие во входящих трансфертах, чем для остальных. Хотя в целом ее получает менее трети домохозяйств с детьми, в период экономического кризиса доля получателей возросла на 7,4 п.п. среди однодетных и на 14,1 п.п. среди двухдетных. Переставшие получать помощь относятся к тем, чей уровень жизни как снизился (семьи с дошкольниками), так и возрос (семьи с самыми маленькими детьми в 2007 году). Начали получать материальную поддержку те, чье благосостояние ухудшилось сильнее всего (семьи со школьниками в 2007 году и двухдетные).

Таким образом, среди домохозяйств с детьми в период экономического кризиса наблюдалось разнонаправленное изменение уровня жизни. Среди них были и проигравшие и выигравшие, причем их примерно поровну среди однодетных и двухдетных. В домохозяйствах, в которых в 2007 году жили самые маленькие дети, уровень благосостояния возрастал чаще прочих. Это связано с действием микроэкономических факторов, и скорее всего – с выходом женщины на рынок труда. Домохозяйства с дошкольниками и школьниками, наоборот, немного чаще испытывали на себе негативные последствия кризиса.

Семьи с детьми не были в центре социальной политики государства в период кризиса. Однако поддержка, начатая в 2006-2007 гг., не прекратилась, и вместе с общей политической риторикой сформировала благоприятный климат. Комбинирование адаптационных стратегий – займов и неформальной поддержки – позволило сгладить экономические последствия кризиса. В результате, несмотря на относительное понижение доходов падения социального самочувствия семей с детьми удалось избежать.

9.3. Пенсионеры и их семьи

9.3.1. Анализ динамики доходов пенсионеров в период кризиса

Основными задачами пенсионной системы выступают преодоление бедности среди пенсионеров, а также обеспечение компенсации утраченного в связи с выходом на пенсию заработка, то есть поддержание некоторого привычного для пенсионера стандарта жизни. Из данных статистики и выборочных обследований известно, что, несмотря на относительно низкий уровень жизни российских пенсионеров, они не относятся к категории наивысшего риска бедности. Более того, в период кризиса пенсионеры оказались единственной социальной группой, чье материальное положение в целом улучшилось.

Задача данного раздела состоит в том, чтобы понять, каковы источники изменений в благосостоянии пенсионеров за последние три года, какую роль в росте их уровня жизни играет повышение пенсии, а какую – сохранение занятости. Более детально будут рассмотрены возможные векторы неоднородности категории пенсионеров с тем, чтобы выявить выигравших и проигравших внутри этой группы. Кроме того, учитывая то, что, во-первых, понятие благосостояния не может быть описано лишь в терминах доходов, а во-вторых, тенденцию выборочных обследований занижать фактические показатели доходов населения, в данном разделе динамика объективных показателей (уровня доходов пенсионеров) будет дополнена изучением ограничений в потреблении отдельных товаров и услуг, с которыми сталкиваются семьи пенсионеров (депривaций), и их субъективными оценками своего материального положения.

Для того чтобы более полно оценить динамику рассматриваемых показателей в период с 2007 по 2010 гг., а также за годы кризиса, анализ будет включать не только сравнение репрезентативных пространственных данных за 2007 и 2010 гг., но также анализ изменений на панели одних и тех же опрошенных 2007-2010 годов.

Уровень и источники личных доходов пенсионеров в 2007-2010 гг.

Беспрецедентный рост пенсий в 2008-2010 гг. послужил источником роста доходов пенсионеров, в том числе относительно других групп, и положительно повлиял на их субъективные оценки материального положения. Но какие группы пенсионеров в наибольшей степени выиграли от пенсионной политики правительства?

На основе данных обследований РиДМиЖ и КПДХ можно оценить прирост реальных пенсий (скорректированных на динамику роста потребительских цен) по отдельным категориям их получателей, которые были пенсионерами уже в 2007 г. Результаты свидетельствуют, что в среднем для респондентов, которые были пенсионерами в 2007 г., пенсия увеличилась на 80%, что примерно соответствует реальному росту пенсий по данным статистики за этот же период. Прирост был выше у городских жителей по сравнению с сельскими (на 81,5% против 74,4%). Кроме того, выплаты получателям пенсий по случаю потери кормильца, по инвалидности и социальных пенсий подросли на большую величину, чем выплаты пенсионерам по старости. Данный факт еще раз подтверждает произошедшее за период кризиса снижение различий в доходах получателей разных видов пенсий. Прирост пенсий в реальном выражении оказался тем выше, чем старше был пенсионер: пенсионеры по старости, которым уже в 2007 г. было от 70 лет и старше, в 2010 г. получали пенсию, увеличившуюся в реальном выражении на 86%, тогда как те, кому в 2007 г. было меньше 65 лет – на 75%.

Такой прирост пенсий не мог не отразиться на представленности пенсионеров в 20-ти процентных группах по уровню личных доходов. Сравнение репрезентативных оценок

за 2007 и 2010 гг. показывает, что по величине доходов респондентов пенсионеры реже стали оказываться в первой, наименее обеспеченной, квинтильной группе, но чаще – во второй-четвертой группах (Таблица 9.3.1). Вместе с тем, как показывает Таблица 9.3.1, получение только пенсии по-прежнему недостаточно для того, чтобы пенсионер мог оказаться в составе двух наиболее высокодоходных групп населения; для этого требуется дополнять получение пенсии заработками.

Таблица 9.3.1 – Распределение пенсионеров по уровню личных доходов, РиДМиЖ и КПДХ

	Доля пенсионеров в квинтильных группах по уровню личных доходов				
	1	2	3	4	5
РиДМиЖ-2007					
Все пенсионеры	20,3	34,6	20,8	13,6	10,7
В т.ч. работающие пенсионеры	2,7	5,8	19,2	36,0	36,4
неработающие пенсионеры	26,9	45,3	21,3	5,4	1,1
КПДХ – 2010					
Все пенсионеры	15,6	31,4	25,0	16,2	11,7
В т.ч. работающие пенсионеры	2,6*	3,3	18,8	38,2	37,2
неработающие пенсионеры	21,1	43,3	27,7	6,9	1,1*

Примечание: *- число наблюдений менее 10

Анализ источников личных доходов пенсионеров по данным КПДХ показывает, что для большинства из них основным источником выступает пенсия по старости (ее получает 88% всех пенсионеров). Немногим более трети (34%) пенсионеров получает ЕДВ; почти треть (29%) – доходы от занятости; почти каждый седьмой – пенсию по инвалидности (13%). Для работающих пенсионеров наиболее распространенными источниками доходов выступают заработная плата, пенсия по старости и ЕДВ, а для неработающих – пенсия по старости, ЕДВ и пенсия по инвалидности. Следует отметить, что распространенность получения заработной платы в панельной выборке РиДМиЖ-КПДХ в 2010 г. по сравнению с 2007 г. не изменилась.

Уровень и источники доходов семей с пенсионерами

Несмотря на то, что пенсия назначается индивидуально, пенсионер в большинстве случаев живет не один, и потребление и аккумуляция ресурсов происходят на уровне домохозяйства. Переход к анализу с индивидуального на домохозяйственный уровень расширяет долю населения, зависящую от поступлений из пенсионной системы. По данным взвешенного по полу и возрасту массива КПДХ, примерно половина (49,6%) российских домохозяйств имеет в своем составе пенсионеров, в том числе доля «чистых» домохозяйств пенсионеров (то есть таких, в которых нет не пенсионеров) составляет 21,9%. Среди домохозяйств, состоящих только из пенсионеров, около половины (51,5%) приходится на домохозяйства одиноких пенсионеров.

Из каких источников формируются доходы семей с пенсионерами? Вполне ожидаемо, что единственный или основной источник большинства (71%) домохозяйств только пенсионеров – пенсия (Таблица 9.3.2). Тем не менее, опора преимущественно на пенсию характерна только для «чистых» домохозяйств неработающих пенсионеров, в то время как 72% домохозяйств работающих пенсионеров и 50% домохозяйств пенсионеров и не пенсионеров используют диверсифицированные источники доходов (зарплата, пенсия и другие доходы). Почти в трети смешанных домохозяйств пенсионеров и не пенсионеров пенсия не играет существенной роли, и доходы в основном формируются за счет заработной платы (30%) или иных источников доходов (4%). Очевидно, что

положение этих домохозяйств в условиях кризиса было более уязвимым по сравнению с домохозяйствами, опирающимися на комбинацию пенсии и заработной платы.

Таблица 9.3.2 – Источники доходов домохозяйств пенсионеров в разрезе типа домохозяйства, КПДХ, процент по столбцу

Источники доходов домохозяйства	Только пенсионеры			Пенсионеры и другие
	Всего	В т.ч.		
		Есть работающие пенсионеры	Нет работающих пенсионеров	
	Подробная классификация			
Только зарплата	0,1*	0,5*	0,0*	0,2*
В основном зарплата	2,2	6,6	0,4*	29,1
Зарплата и другие доходы	0,3*	0,9*	0,0*	1,2
Только пенсия	21,4	1,9	30,2	3,4
В основном пенсия	41,0	13,2	53,7	8,0
Пенсия и другие доходы	8,2	0,9*	11,4	4,2
Только другие доходы	0,9*	0,5*	1,1*	0,8*
В основном другие доходы	2,4	2,8*	2,4	2,8
Зарплата, пенсия и другие доходы	15,5	47,6	0,6*	40,7
Зарплата и пенсия	8,0	25,0	0,2*	9,6
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0
	Краткая классификация			
Только или в основном зарплата	2,8	8,5	0,4*	30,4
Только или в основном пенсия	70,5	16,0	95,3	15,7
Только другие доходы	0,9*	0,5*	1,1*	0,8*
В основном другие доходы	2,4	2,8*	2,4	2,8
Диверсифицированные источники доходов	23,4	72,3	0,9*	50,2
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

Примечание: * - число наблюдений меньше 10

Возможности дополнять пенсию заработками закономерно выше в городской местности, чем в сельской (Таблица 9.1П). Соответственно, сельские пенсионеры чаще опираются преимущественно на поступления из пенсионной системы (80% «чистых» домохозяйств пенсионеров), и поэтому в большей степени зависят от динамики размера пенсии. Около половины смешанных домохозяйств пенсионеров и не пенсионеров и в городе, и в селе опираются на диверсифицированные источники доходов. Еще около трети (35%) домохозяйств этого типа в городе живут преимущественно на зарплату, а почти такая же доля (31%) на селе – на пенсию.

По уровню душевых доходов «чистые» домохозяйства пенсионеров оказываются в середине распределения по 20-процентным группам: не являясь ни наиболее, ни наименее обеспеченными. Уровень доходов смешанных домохозяйств пенсионеров и не пенсионеров оказывается немного ниже: они примерно в равной степени представлены во всех доходных группах, но чуть чаще оказываются среди наименее обеспеченных, что во многом связано с более высокой иждивенческой нагрузкой (детьми).

Панельные данные позволяют нам проследить динамику доходов одних и тех же домохозяйств с 2007 по 2010 гг. Принимая во внимание тот факт, что за три года у 1/3 доли домохозяйств поменялась структура, оценки приводятся по составу домохозяйства в 2007 году. Наибольший рост доходов наблюдается у семей, состоящих только из пенсионеров, что, безусловно, является следствием мер по ускоренному повышению пенсий в течение последних лет. Среди «чистых» домохозяйств пенсионеров рост реальных душевых доходов наблюдается в 36% случаев, тогда как среди домохозяйств без пенсионеров – лишь в 24%, и, напротив, 36% домохозяйств без пенсионеров против 22%

«чистых» домохозяйств пенсионеров пережили падение душевых доходов (Таблица 9.3.3). В составе «чистых» домохозяйств пенсионеров наибольший рост доходов наблюдался у одиноких пенсионеров, среди которых в период с 2007 по 2010 гг. 39% домохозяйств испытали рост реальных доходов и лишь 20% - снижение.

Таблица 9.3.3 – Динамика доходов домохозяйств разного типа с 2007 по 2010 гг., процент по строке, РиДМиЖ и КПДХ

Состав домохозяйства в 2007 г.	Динамика доходов домохозяйства с 2007 по 2010 гг.			
	Снизились	Остались неизменными	Выросли	Итого
Простая классификация				
Только пенсионеры	21,9	41,9	36,2	100,0
Пенсионеры и другие	29,2	38,5	32,3	100,0
Без пенсионеров	36,0	40,0	23,9	100,0
Подробная классификация				
Домохозяйства одиноких пенсионеров	20,1	40,7	39,2	100,0
Домохозяйства нескольких пенсионеров	24,0	43,2	32,7	100,0
Смешанные домохозяйства непенсионеров и пенсионеров без детей	30,6	40,2	29,2	100,0
Смешанные домохозяйства непенсионеров и пенсионеров с детьми	27,7	36,8	35,5	100,0
Домохозяйства непенсионеров без детей	35,1	43,1	21,8	100,0
Домохозяйства непенсионеров с детьми	36,4	38,6	25,0	100,0
Всего	30,5	40,0	29,5	100,0

Основным катализатором роста доходов домохозяйств с пенсионерами, по ответам самих опрошенных, выступало, безусловно, повышение пенсии. Сохранение пенсионерами занятости или даже ее возобновление в период кризиса в качестве источника роста доходов упоминается реже, но, тем не менее, оказалось важным для примерно каждого седьмого домохозяйства пенсионеров и каждого четвертого – смешанного домохозяйства пенсионеров и не пенсионеров. Напротив, роль экономических факторов как источника негативных изменений в благосостоянии семей с пенсионерами – среди которых доминировал фактор роста цен – оказалась намного слабее.

Динамика лишений, с которыми сталкиваются домохозяйства с пенсионерами

Характеристики уровня жизни домохозяйств с пенсионерами и его динамики будут неполными, если ограничиться только анализом показателей доходов. Не менее важно то, как менялись характеристики потребления домохозяйств, с какими ограничениями в доступе к благам и услугам они сталкивались. Домохозяйства с пенсионерами в России, не будучи самыми бедными по абсолютной концепции бедности (при которой доходы или располагаемые ресурсы сравниваются с чертой бедности – прожиточным минимумом), традиционно чаще сталкиваются с лишениями (депривациями) – то есть ограничениями в доступе к потреблению определенных благ. Это подтверждается и данными используемых в данной работе обследований – РиДМиЖ и КПДХ: индекс депривaций у смешанных домохозяйств с пенсионерами выше, чем у домохозяйств без пенсионеров, а у «чистых» домохозяйств пенсионеров – самый высокий (Таблица 9.2П). Семьи пенсионеров в большей степени сталкиваются с лишениями в потреблении: замена износившейся

мебели, приглашение на обед, ужин своих родных не реже раза в месяц, оплата медицинских услуг.

Тем не менее, рост доходов за период с 2007 по 2010 гг. позволил сократить распространенность лишений, причем в наибольшей степени среди семей пенсионеров. По данным обследования 2010 г., число депривaций сократилось почти в каждом втором (48%) домохозяйстве, состоящем только из пенсионеров, в 43% смешанных домохозяйств и в 38% домохозяйств без пенсионеров. Увеличение числа лишений произошло в 30% семей пенсионеров, в 35% смешанных и в 38% семей без пенсионеров. Причем если домохозяйства пенсионеров увеличили число депривaций в основном на 1-2 ступени, то домохозяйства без пенсионеров и смешанные на большее число (Таблица 9.3П).

Важно то, что положительные изменения в том, что касается распространенности лишений, затронули, прежде всего, домохозяйства неработающих пенсионеров, которые всегда отличались наибольшей депривированностью. В результате, разрыв по распространенности депривaций между семьями неработающих пенсионеров и другими типами семей сократился.

Еще одно важное наблюдение, следующее из анализа данных обследования 2010 г., состоит в том, что семьи с работающими пенсионерами сталкиваются с депривациями ненамного чаще, чем семьи, в которых пенсионеры и не пенсионеры живут вместе, или в которых нет пенсионеров. Более того, ежегодно оплачивать недельный отпуск вне дома семьи работающих пенсионеров могут даже чаще, чем все другие типы семей. Таким образом, занятость позволяет пенсионерам сохранять вполне приемлемый уровень жизни и потребления.

Динамика субъективных показателей оценки материального положения

Результаты анализа данных обследования 2010 г. свидетельствуют о том, что пенсионная политика оказала влияние и на субъективные оценки благосостояния пенсионеров, по-видимому компенсировав негативный эффект кризиса. Для пенсионеров оказались психологически важными не только рост пенсий, но и само усиление внимания к ним государства. В результате, субъективные оценки своей способности «сводить концы с концами» у «чистых» домохозяйств пенсионеров оказываются наиболее позитивными в сравнении с оценками других типов домохозяйств. Более того, как показывает анализ панельных данных, субъективные оценки материального положения улучшились у 41% домохозяйств, состоящих только из пенсионеров, в том числе у 44% домохозяйств неработающих пенсионеров, против 34% домохозяйств без пенсионеров (Таблица 9.3.4).

Интересно, что субъективные оценки материального положения демонстрируют сближение в различных типах домохозяйств, выделенных по наличию в них пенсионеров и статусу их занятости, так же, как и показатели, характеризующие депривированность этих типов семей. Так, наименьшая доля тех, кто стал оценивать свое материальное положение хуже, и наибольшая – тех, кто стал оценивать его лучше, наблюдается среди домохозяйств неработающих пенсионеров.

Это может отражать две тенденции. Во-первых, политику радикального повышения пенсий, предпринятую в 2008-2010 гг. Во-вторых, трудности на рынке труда в период кризиса. Кроме того, часть семей с работающими пенсионерами могла столкнуться с ухудшением своего материального положения – объективного и субъективного – по причине ухода с работы занятого в 2007 году пенсионера.

Таблица 9.3.4 – Динамика субъективной оценки материального положения домохозяйств в разрезе социально-демографического типа, процент по строке, РиДМиЖ и КПДХ

Тип домохозяйства в 2007	Домохозяйства в период с 2007 по 2010 гг. стали оценивать свое материальное положение

	лучше	на том же уровне	хуже	Итого
Только пенсионеры	41,4	40,1	18,5	100,0
в т.ч. есть работающие пенсионеры	32,1	45,2	22,6	100,0
нет работающих пенсионеров	44,2	38,5	17,3	100,0
Пенсионеры и другие	36,1	39,9	24,1	100,0
Без пенсионеров	28,6	42,6	28,8	100,0
Всего	34,0	41,1	24,9	100,0

Примечание: Панельные данные

Интегральная оценка изменения благосостояния семей пенсионеров: выигравшие и проигравшие внутри группы

Выход на пенсию – плюсы и минусы. Выход на пенсию в целом ухудшает материальное положение домохозяйств пенсионеров. В обследовании 2010 г. насчитывается 6,3% пенсионеров, которые с 2007 до 2010 г. из непенсионеров стали пенсионерами. Среди домохозяйств с этими пенсионерами в 2007 г. в 4-5 квинтилях концентрировались 45% домохозяйств. К 2010 г. в двух верхних квинтильных группах осталось только 38%.

Однако за этими цифрами скрывается внутренняя неоднородность группы «молодых» пенсионеров в зависимости от наличия у них работы. Респонденты, ставшие пенсионерами с 2007 по 2010 гг., имеют средний возраст 55 лет и 57% из них после выхода на пенсию продолжили работать. У работающих пенсионеров доходы от регулярных заработков пенсионеров пополнились пенсионными выплатами, и материальное положение домохозяйств с такими пенсионерами улучшилось. Действительно, в 2010 г. среди домохозяйств респондентов, ставших пенсионерами в период кризиса и продолжающих работать, в верхние два квинтиля попали 61% домохозяйств (то есть даже больше, чем в 2007 г.!), в то время как среди неработающих в данных доходных группах оказались только 24%. Таким образом, негативно на уровень жизни влияет именно переход от оплачиваемой занятости к незанятости на пенсии. Этот факт подтверждают и субъективные оценки материального положения: среди респондентов, ставших неработающими пенсионерами, в 2010 г. по сравнению с 2007 г. увеличилась доля тех, кто «с большим трудом» или «с трудом» может сводить концы с концами.

Социально-демографические характеристики семей с пенсионерами. Среди «чистых» домохозяйств пенсионеров в выигрышной позиции по итогам кризисного периода оказались домохозяйства с наличием работающего пенсионера в их составе. В верхний пятый квинтиль по доходам попадают 44% «чистых» домохозяйств с хотя бы одним работающим пенсионерам. Также среди них доля домохозяйств, доходы которых позволяют им «очень легко», «легко» и «довольно легко» сводить концы с концами, в 2,4 раза превышает этот показатель среди всех домохозяйств пенсионеров («чистых» и смешанных) (Таблица 9.4П). «Чистые» домохозяйства с пенсионерами 80 лет и старше по размеру душевых доходов реже оказываются в самом верхнем квинтиле, чем домохозяйства одиноких пенсионеров и тем более работающих пенсионеров, однако их представленность в нижнем квинтиле также остается очень низкой. Судя по данным опроса, в этой группе пенсии в рассматриваемый период росли наиболее быстро. К тому же стандарты потребления наиболее пожилых пенсионеров закономерно ниже, чем у более молодых. В результате, пенсионеры самых старших возрастов демонстрируют наиболее высокие субъективные оценки уровня своих доходов и его динамики за годы кризиса.

Фактор занятости пенсионеров положительно влияет и на различные характеристики уровня жизни смешанных домохозяйств пенсионеров и не пенсионеров (Таблица 9.4П). Следующий, хотя и менее влиятельный, фактор, улучшающий благосостояние этой группы семей – наличие в их составе пенсионеров 80 лет и старше. Напротив, хотя и закономерно, ухудшают материальное положение смешанных домохозяйств пенсионеров и не пенсионеров – причем как объективные, так и субъективные показатели – присутствие в них детей до 14 лет и неработающих не пенсионеров (трудоспособного возраста).

Тип поселения накладывает сильный отпечаток на материальное положение семей. Доля как «чистых», так и смешанных домохозяйств пенсионеров, попадающих в верхний квинтиль по доходам, в Москве и Санкт-Петербурге сильно превышает долю соответствующих домохозяйств в других городах и сельской местности (Таблица 9.5П) Напротив, доходы сельских семей с пенсионерами, и особенно смешанных сильно смещены в сторону более низких значений: более половины (55%) сельских домохозяйств пенсионеров и непенсионеров попадают в нижний квинтиль по доходам. Более того, картина изменений за период кризиса здесь не так однозначна. Среди «чистых» домохозяйств пенсионеров больше всего выиграли жители региональных центров (но не Москвы или Санкт-Петербурга) и сельские пенсионеры. Тогда как среди смешанных проигравших однозначно больше в мегаполисах, в других областных центрах много как выигравших, так и проигравших, а в более мелких населенных пунктах положение большинства семей пенсионеров и не пенсионеров не изменилось. Хотя доля улучшивших материальное положение с мая 2008 г. там все-таки выше доли его ухудшивших.

Прошлый и будущий уровень жизни в оценках населения. Таким образом, анализ различных характеристик материального положения и уровня жизни семей с пенсионерами показал, что резкое повышение пенсий в период кризиса позволило им и членам их семей, которые не являются пенсионерами, компенсировать негативные проявления кризиса. При этом характеристики материального положения внутри группы семей с пенсионерами сблизились. Беспрецедентный для современной российской истории рост пенсий особенно заметно повлиял на субъективные оценки уровня жизни российскими пенсионерами.

Тем не менее, население достаточно консервативно оценивает возможности продолжения такой политики в будущем. Скорее всего, большинство пенсионеров полагает, что рост пенсий в 2008-2010 гг. был разовой мерой, которая вряд ли повторится в будущем. На это указывает то обстоятельство, что ожидания относительно изменения материального положения в предстоящие три года у пенсионеров наиболее пессимистичные (Рисунок 9.3.1). Это принципиальным образом отличает семьи пенсионеров от семей без пенсионеров, которые негативно оценивая изменения своего уровня жизни за период кризиса, надеются на улучшение положения, как только кризис закончится. Сравнение ретроспективных и перспективных оценок представителей различных типов домохозяйств позволяет предположить, что население восприняло заверения руководства страны о том, что кризис не будет продолжительным, и с выходом из кризиса связывает расширение возможностей на рынке труда и рост своих доходов. Пенсионеры же, напротив, опасаются, что их уровень жизни если и не снизится, то точно не улучшится.

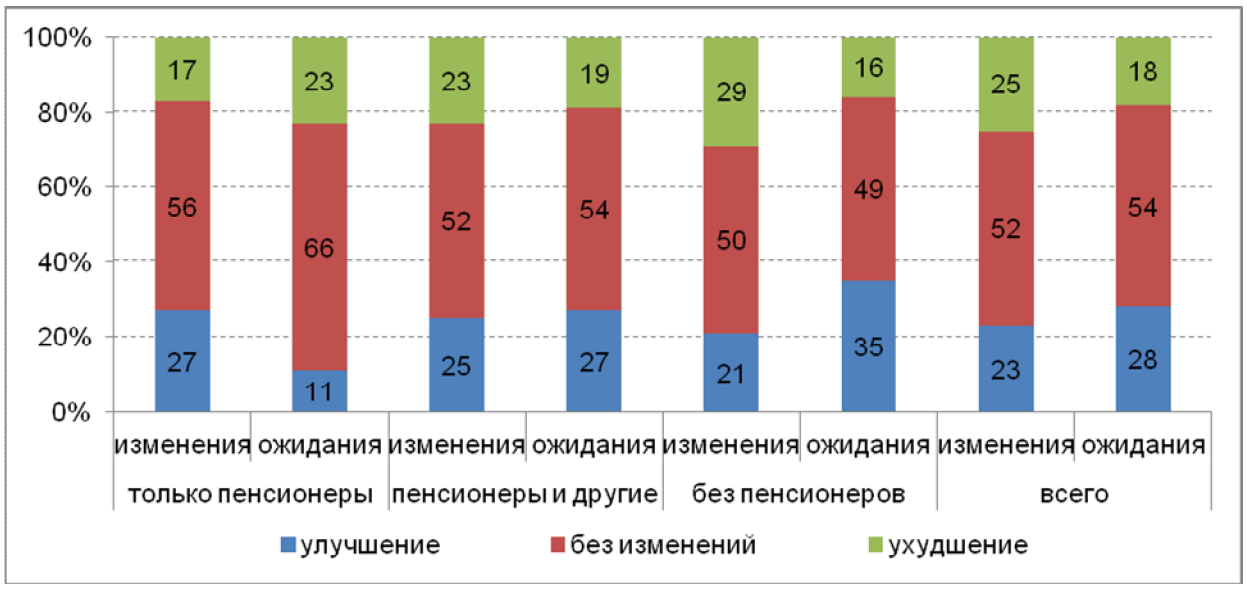


Рисунок 9.3.1 – Материальное положение домохозяйств: произошедшие изменения (в сравнении с маем 2008) и ожидания (в течение ближайших 3 лет), КПДХ

Финансовые стратегии семей с пенсионерами

Определенные финансовые стратегии управления собственными средствами, включая возможность домохозяйств делать сбережения, пользоваться услугами кредитования и пр., характеризуют как уровень благосостояния домохозяйства, так и уровень его адаптационных возможностей.

В России распространенность сбережений увеличивается с возрастом, и выше в домохозяйствах пенсионеров по сравнению с домохозяйствами без пенсионеров. По данным выборочного обследования КПДХ среди домохозяйств, состоящих только из пенсионеров, 51% утверждают, что у них остаются деньги, которые они могли бы отложить, сберечь, и 58% указывают на то, что у них уже есть сбережения. Судя по всему, период занятости пенсионеров выступает тем этапом в жизненном цикле россиян, когда они активнее всего формируют сбережения на старость: 59% «чистых» семей с работающими пенсионерами имеет возможность откладывать средства и располагает сбережениями. В то время как среди семей неработающих пенсионеров сберегать могут 48%, а сбережения имеют 57%. В смешанных домохозяйствах пенсионеров и не пенсионеров только у 41% остаются деньги для сбережений и порядка 40% их имеют. А отсутствие в их составе работающих пенсионеров снижает этот показатель еще на 3 п.п. (Таблица 9.3.5).

Таблица 9.3.5 – Наличие у домохозяйств разного типа сбережений и возможности сберегать, КПДХ, процент от домохозяйств определенного типа

	Остаются деньги для сбережений	Есть сбережения
Только пенсионеры	51,3	57,8
в т.ч. есть работающие пенсионеры	58,5	59,4
нет работающих пенсионеров	48,1	56,9
Пенсионеры и другие	40,5	39,6
в т.ч. есть работающие пенсионеры	44,7	42,5
нет работающих пенсионеров	38,4	38,1
Без пенсионеров	31,8	30,6
Всего	38,5	39,0

Основным источником формирования сбережений как для «чистых» домохозяйств пенсионеров, так и для «смешанных» является пенсия: ее указывают 93% тех, кто формировал сбережения в «чистых» и 77% - в «смешанных» домохозяйствах с пенсионерами (Таблица 9.3.6). Причем наличие в домохозяйстве пенсионеров и не пенсионеров работающих пенсионеров часто приводит к тому, что пенсия сберегается: ее в качестве источника сбережений указало 82% домохозяйств этой группы. В семьях работающих пенсионеров вторым по распространенности источником формирования сбережений выступает заработная плата: ее назвали 62% «сберегателей» из «чистых» домохозяйств и 69% - из «смешанных» домохозяйств, в которых есть работающие пенсионеры. Таким образом, заработная плата позволяет пенсионерам не только увеличивать собственное потребление и помогать в большей степени зависящим от ситуации на рынке труда детям и внукам, но и сберегать средства на будущее.

Таблица 9.3.6 — Источники доходов, за счет которых домохозяйство делало сбережения, в разрезе социально-демографического типа домохозяйства, процент по строке, КПДХ

	Регулярные заработки	Пенсия	Нерегуляр-ные заработки	Доходы от продажи недвижимости и др. имущества	Наследство, подарки и помощь родственников, знакомых	Сбереже-ний не делали
Только пенсионеры	13,5	55,8	1,1*	1,1*	2,4	39,7
в т.ч. есть работающие пенсионеры	39,9	55,5	1,2*	0,6*	1,6*	35,7
нет работающих пенсионеров	1,3*	55,9	1,1*	1,3*	2,8	41,5
Пенсионеры и другие	28,6	38,5	2,8	0,3*	1,1*	49,8
в т.ч. есть работающие пенсионеры	36,4	42,8	4,1	0,0*	0,3*	47,3
нет работающих пенсионеров	24,6	36,3	2,1	0,5*	1,5*	51,0
Без пенсионеров	33,7	2,3	3,9	0,8	1,7	62,1
Всего	27,9	24,0	3,0	0,7	1,7	53,8

Примечание: * Число наблюдений меньше 10.

** Сумма по строке превышает 100%, поскольку вопрос об источниках предполагал множественные вариант ответа.

Помимо сберегателей, домохозяйства могут быть заемщиками или выбирать смешанную финансовую стратегию (иметь сбережения и выплачивать кредит). Важно, что, несмотря на кризис, за период с 2007 по 2010 гг. доля домохозяйств с пенсионерами, использующими какую-либо финансовую стратегию, увеличилась (Таблица 9.3.7). И хотя в основном это произошло за счет доли домохозяйств, имеющих сбережения, тем не менее, это свидетельствует о проникновении финансовых практик и финансового опыта во все слои населения.

Учитывая, что многие кредиты предоставляются с ограничением по возрасту, не удивительно, что домохозяйства с пенсионерами – это, прежде всего, сберегатели, и распространенность именно этой стратегии увеличилась за прошедшие три года. Тем не

менее, следует отметить, что доля заемщиков и домохозяйств, использующих смешанную финансовую стратегию, выросла и среди домохозяйств пенсионеров, особенно – тех, где есть работающие пенсионеры. Повышение пенсий, увеличившее доходы смешанных домохозяйств пенсионеров и не пенсионеров, дало возможность этим домохозяйствам не только сберегать, но и активнее пользоваться услугами кредитования. Напротив, смешанные домохозяйства и домохозяйства без пенсионеров с 2007 по 2010 гг. стали больше пользоваться кредитами и совмещать сберегательную стратегию с кредитной.

Таблица 9.3.7 – Финансовая стратегия домохозяйств, процент по столбцу

	Только пенсионеры	В т.ч.		Пенсионеры и другие	Без пенсионеров	Всего
		есть работающие пенсионеры	нет работающих пенсионеров			
	РиДМиЖ-2007					
Сберегатели	50,0	60,2	46,9	36,6	29,0	36,3
Заемщики	1,4	4,2*	0,5*	11,4	18,2	12,1
Смешанная	1,2*	4,8*	0,2*	5,0	8,6	5,7
Никакая	47,4	30,7	52,3	47,0	44,3	45,9
	КПДХ					
Сберегатели	61,0	58,4	62,0	40,6	28,3	41,8
Заемщики	3,5	7,3	2,0	15,7	21,1	14,2
Смешанная	3,0	7,3	1,5	9,2	9,9	7,6
Никакая	32,5	27,0	34,5	34,5	40,8	36,5

Примечание: Панельные данные. * Число наблюдений меньше 10

9.3.2. Повлиял ли кризис на благосостояние пенсионеров через ситуацию на рынке труда?

Поскольку, как неоднократно было показано выше, именно занятость позволяет семьям пенсионеров поддерживать вполне приличный уровень жизни и формировать сбережения, рассмотрим, что происходило с занятостью пенсионеров в период кризиса. Мы коротко рассмотрим портрет работающих пенсионеров на основе данных обследования 2010 г., а затем обсудим благосостояние пенсионеров и их семей в период кризиса через происходившие изменения на рынке труда.

Портрет работающего пенсионера. По данным обследования КПДХ в населении России 24-82 лет каждый третий (34%) в 2010 г. получал пенсию, из них работающих пенсионеров было 29%, что несколько меньше, чем по данным статистики. Работающих пенсионеров больше среди мужчин, городских жителей и пенсионеров по старости (Таблица 9.6П). Наибольшая концентрация занятых пенсионеров мужского и женского пола сосредоточена в возрастной группе от 55 до 64 лет. Показательно то, что доли работающих среди пенсионеров 55-59 лет у мужчин и женщин почти совпадают. Однако после 60 лет масштабы занятости женщин сокращаются быстрее. Тем не менее, несмотря на кризис, масштабы занятости среди пенсионеров, причем особенно младших возрастов, остаются выше, чем они были, например, в 2004 г. [130]

Продолжительность занятости пенсионеров немного меньше, чем у не пенсионеров, однако все равно в среднем равна продолжительности полной рабочей недели. Пенсионеры в среднем, включая сверхурочные, работают 39 часов в неделю. Среди всего населения этот показатель достигает 42 часов.

[130] Подробнее см.: Малева Т.М., Синявская О.В. Российские пенсионеры: трудовые биографии, экономическая активность, пенсионные истории. Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе / Под науч.ред. Т.М.Малевой, О.В.Синявской; Независимый институт социальной политики. – М.: НИСП, 2007.С. 545-596.

Так же, как и раньше, пенсионеры намного чаще не пенсионеров работают на государственных предприятиях: в государственном секторе в 2010 г. было занято почти две трети (61%) пенсионеров. Вообще, главной сферой приложения труда пенсионеров по-прежнему остается бюджетный сектор, в котором трудится более трети всех работающих пенсионеров (Таблица 9.3.8)[131]. Еще пятая часть (21%) пенсионеров занята в промышленности и энергетике.

Таблица 9.3.8 – Отрасль, в которой работает пенсионер, процент по столбцу, КПДХ

Отрасль	Доля работающих пенсионеров
Сельское хозяйство	4,2
Промышленность и энергетика	21,2
Строительство	4,6
Торговля и гостиничное дело	9,5
Транспорт и связь	6,2
Финансовые и юридические услуги	1,0*
Бюджетный сектор	35,6
Прочие отрасли	17,6
Всего	100,0

Учитывая такое распределение пенсионеров по отраслям, не удивительно, что по сравнению с не пенсионерами занятость пенсионеров чаще оказывается формальной, на основе трудового договора: абсолютное большинство пенсионеров (89%) числятся в штате и имеют письменный трудовой договор на неопределенный срок. На втором месте по варианту оформления отношений пенсионера с работодателем идут трудовые договоры на определенный срок (7%).

В целом, анализ данных 2010 г. показал, что пока принципиальных отличий в условиях труда и характере занятости пенсионеров по сравнению с периодом середины 2000-х гг. (2004-2007 гг.) не произошло.

Как повлиял кризис на занятость пенсионеров и благосостояние их домохозяйств?
В целом, анализ результатов обследования КПДХ показывает, что пенсионеры мало пострадали от кризиса: всего лишь 6% работавших в 2008 г. пенсионеров отметили, что потеряли в результате кризиса работу, а еще 3% - сменили ее.

Переход на уровень домохозяйства показывает, что менее всего кризис затронул домохозяйства «чистых» пенсионеров, среди которых 85% сохранили прежние условия труда (Таблица 9.3.9). Если же какие-то изменения на рынке труда все-таки затрагивали семьи пенсионеров, то чаще всего это была потеря работы, которую отметили 7% представителей семей, состоящих только из пенсионеров, и 9% - из смешанных семей пенсионеров и не пенсионеров. Снижение заработной платы, напротив, чаще затрагивало членов домохозяйств без пенсионеров. Наконец, более успешную стратегию – смену работы – отметили представители 3% «чистых» семей пенсионеров, 13% – смешанных и 16% – семей без пенсионеров. Таким образом, изменения на рынке труда в период кризиса в наибольшей степени затронули смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров и семьи без пенсионеров.

Таблица 9.3.9 – Влияние кризиса на занятость членов домохозяйства, процент по столбцу, КПДХ

	Только пенсионеры	Пенсионеры и другие	Без пенсионеров
Меняли работу, снижалась зарплата, теряли	0,0*	0,8*	0,1*

[131] Бюджетный сектор в данной классификации включает в себя государственные предприятия в государственном управлении, образовании, здравоохранении и силовых ведомствах.

работу			
Меняли работу, снижалась зарплата	0,3*	3,3	4,0
Меняли работу, теряли работу	0,0*	1,8	1,5
Снижалась зарплата, теряли работу	0,1*	1,8	1,0
Теряли работу	7,3	8,7	4,8
Снижалась зарплата	4,0	5,9	7,8
Меняли работу	3,0	13,0	15,7
Не меняли работу, не снижали зарплату, не теряли работу	85,3	64,8	65,1
Всего	100,0	100,0	100,0

Более высокую значимость неценовых форм адаптации рынка труда (через снижение численности занятых) как фактора ухудшения материального положения подтверждают и ответы на вопрос о причинах изменения доходов пенсионеров в период кризиса. Потеря работы как причина снижения доходов за период кризиса называется 17% «чистых» и 35% смешанных домохозяйств пенсионеров; выход на пенсию и прекращение работы отмечают 18% и 21%, соответственно. Снижение заработка на текущей работе послужило фактором ухудшения материального положения для 8% «чистых» и 25% смешанных домохозяйств пенсионеров; в то время как снижение заработка при смене должности и/или работы отмечается 4% и 15% домохозяйств, соответственно.

Выводы

В данном разделе рассматривалась динамика благосостояния и изменение финансовых стратегий домохозяйств разных социально-демографических типов.

В части денежных доходов основной особенностью посткризисного периода можно назвать то, что занятость совершеннолетних членов домохозяйства теперь обеспечивает семье более низкий уровень доходов, чем в 2007 г. Так, относительно проиграли в уровне доходов (оставаясь самыми обеспеченными) чистые домохозяйства занятых, в составе которых за период 2007-2010 гг. значимо выросла доля низкодоходных семей. Стоит отметить, что именно эта группа домохозяйств – единственная, где за 2007-2010 гг. не снизилась частота депривaций по социально значимым направлениям расходов при том, что во всех прочих группах семей глубина лишений заметно сократилась.

Фиксируемый на макроуровне рост веса социальных выплат в доходах населения и интенсивный рост пенсий как основного компонента этих выплат нашел отражение в том, что наиболее заметно выигравшей группой оказались домохозяйства занятых и экономически неактивных (в большинстве своем пенсионеров); здесь же существеннее всего снизилась глубина лишений. Положение чистых домохозяйств экономически неактивных в иерархии доходных групп также несколько улучшилось, преимущественно за счет сжатия доли домохозяйств с низкими и очень низкими доходами. Однако, судя по динамике субъективных оценок благосостояния, сами члены этих домохозяйств более, чем все прочие, склонны говорить об ухудшении за 2007-2010 гг. Таким образом, столь «эффектно» в процентном выражении прирастающие доходы пенсионеров по-прежнему не рассматриваются этой группой населения как достаточные на фоне растущей стоимости жизни.

Динамика доходов домохозяйств безработных также весьма показательна. И в 2007, и в 2010 гг. эти группы находились в числе получающих самые низкие доходы (особенно семьи безработных без занятых – некомпенсированная на уровне домохозяйства безработица), однако направление изменений их доходов резко различалось: заметно ухудшилась ситуация смешанных домохозяйств безработных и занятых. В целом, эта группа «проиграла» по доходам в наибольшей степени.

Напротив, ситуация самых бедных – домохозяйств безработных – улучшилась за счет подтягивания доходов снизу как результат усиления финансовой поддержки

безработных. Впрочем, панельный анализ показывает, что опыт некомпенсированной безработицы значительно снижает шансы домохозяйства в дальнейшем перейти в более высокодоходные группы – даже в том случае, если все безработные находят работу.

Наконец, если говорить об изменении финансовых стратегий в рассматриваемых типах домохозяйств, то основной вектор изменений за 2007-2010 гг. заключается в росте сберегательной активности, прежде всего на основании пенсионных выплат. Соответственно, наибольший вклад в суммарный рост численности «сберегателей» вносят чистые домохозяйства экономически неактивных и, в несколько меньшей степени, домохозяйства занятых и неактивных. Кроме того, можно отметить и некоторое «оздоровление» ситуации в 2010 г. по сравнению с 2007 г. в части распространенности стратегии привлечения заемных средств: доля заемщиков снизилась среди финансово менее благополучных домохозяйств (семьи безработных и занятых) и, напротив, выросла среди наиболее обеспеченных (чистые домохозяйства занятых).

Среди домохозяйств с детьми есть и проигравшие и выигравшие по уровню материального положения за период кризиса. Их примерно поровну как среди семей с одним ребенком, так и среди двухдетных семей. Повышение уровня жизни нередко было связано с действием микроэкономических факторов, с выходом на рынок труда одного из членов домохозяйства, например, женщины после отпуска по уходу за ребенком.

В период кризиса семьям с детьми продолжала оказываться поддержка со стороны государства, хотя они и не были в центре социальной политики. Экономические последствия кризиса сглаживались за счет использования таких адаптационных стратегий как займы и неформальная поддержка со стороны родственников и знакомых. В результате, несмотря на относительное понижение доходов серьезного падения социального самочувствия семей с детьми удалось избежать.

Наибольшую поддержку в последние годы получали пенсионеры. Их семьи оказались слабо затронуты кризисом на рынке труда, и в среднем прирост их благосостояния за счет увеличения пенсий перекрыл негативные последствия финансово-экономического кризиса.

Заключение

Подводя итоги реализации трех этапов исследования, посвященного анализу экономической деятельности и финансового поведения российских домохозяйств в период кризиса, сформулируем основные аналитические выводы.

1. Обзор преобладающих в социальных науках моделей принятия решений домохозяйством как экономической единицей и анализ типов этих решений позволили сделать вывод о важности обследований домохозяйств при анализе последствий кризиса и понимании социальных сил модернизации, поставленной на первое место в повестку послекризисного развития. Большинство решений в домохозяйстве принимается совместно, но сила влияния разных членов домохозяйства на разные уровни принятия решений не одинакова, поэтому поведение членов домохозяйства нужно рассматривать как результат коллективных решений, с учетом стадии жизненного цикла семьи, который позволяет понять, кто мог оказывать влияние на коллективное решение – только партнер, дети, родители. Несмотря на то, что вопросы, связанные с распоряжением бюджетом и сбережениями исследованы хуже, чем проблемы покупательского поведения, американские исследователи показали, что эти решения в основном находятся в ведении мужчин, но более важным фактором является уровень компетенции партнера. Панельные исследования показали важность анализа партнерских отношений при развитии розничных банковских услуг: влияние женщины на вопросы управления бюджетом выше в устойчивых партнерствах, чем в тех партнерствах, которые распались. Многие теоретические модели принятия решений исходят из того, что партнеры имеют одинаковые знания о финансовой ситуации домохозяйства, что не всегда верно. Например, респонденты-женщины чаще указывают, что семья получает меньшие доходы и имеет большие долги, чем их партнеры. Что касается кредитов, исследования показывают, что подростки без колебаний берут деньги в долг для покупки нужного им товара, но чем старше респонденты, тем менее они склонны брать в долг. Хотя ипотечный кредит представляется экономически разумным решением, наличие долга может существенно ухудшить ситуацию домохозяйства. Наличие долга коррелирует с бедностью. Домохозяйства с низкими доходами чаще имеют долги, чем более обеспеченные семьи. Причины появления долгов – это в основном бедность и в очень редких случаях безответственные расходы.

2. Снижение реальных средних душевых доходов населения является закономерной реакцией на экономические кризисы, сопровождающиеся рецессией. До наступления исследуемого кризиса в истории современной России было уже два – в 1992 и 1998 гг. В обоих случаях реальная заработная плата падала сильнее, чем доходы и пенсия, так как большую часть 1990-х гг., вплоть до кризиса 1998 г., пенсии индексировались лучше, чем заработная плата. В период экономического подъема 1999-2007 гг. в основе увеличения реальных денежных доходов населения лежал стремительный рост оплаты труда. При этом темпы роста скрытой от наблюдения заработной платы, составляющей по оценкам Росстата около 40% от фонда оплаты труда, опережали рост официальной оплаты труда, которая, в свою очередь, опережала рост пенсий. С началом текущего кризиса наблюдается инверсная ситуация. В декабре 2008 г., впервые с 1999 г. реальные доходы населения упали на 11% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, однако в 2009 г. это падение было полностью отыграно. Применительно к официальной заработной плате сокращения в реальном выражении не произошло, но наблюдается существенное снижение темпов роста. Наиболее сильно от макроэкономического шока пострадала теневая часть зарплаты: реальная заработная плата с учетом скрытой оплаты труда в 2008 г. «проваливается» ниже уровня 2007 г., который не был восстановлен в 2009 г. По сравнению с докризисным периодом, темпы роста поступлений по НДФЛ к 2010 г. оказались отрицательными: в I

полугодии 2010 г. объем поступлений налогов от физических лиц составил в реальном выражении 89,6% от уровня I полугодия 2008 г.[132]. Помимо возможных погрешностей в измерении доходов населения (с переоценкой в большую сторону), этот свидетельствует о том, что наблюдаемый рост доходов населения на этапе выхода из кризиса был во многом обусловлен ростом пенсий, значительно опережающим рост зарплаты. Итак, снижение заработной платы в период кризиса отчасти компенсируется увеличением темпа роста реальных пенсий в 2008 - 2010 гг.

3. В последние годы советского периода структура доходов населения в основном соответствовала стандартам стран, прошедших этап модернизационного индустриального развития, в которых доходы наемных работников являются главным источником (80%) денежных поступлений семей. Принципиальное отличие заключалось в отсутствии предпринимательских доходов и доходов от собственности, доля которых в общем объеме доходов уже в первые годы становления российской рыночной экономики поднялась до 20%. Доступ населения к данным источникам денежных поступлений стал главным позитивным эффектом рыночных преобразований и обеспечил, несмотря на более чем двукратное падение реальных доходов, лояльность населения к проводимым реформам. На протяжении 2008-2009 гг. доля доходов от предпринимательской деятельности существенно не менялась, зато непрерывно падала доля доходов от собственности (особенно сильное снижение было зафиксировано в 1ом квартале 2009 г.) и росла доля социальных трансфертов. В начале 2010 г. доля заработной платы упала до 66%, а доля социальных выплат выросла до 18%. К третьему кварталу доля социальных трансфертов выросла до 19,1% , а доля зарплаты упала до 64,5%. В целом, за период с 3го квартала 2008 г. по 3ый квартал 2010 г. доля зарплаты упала на 7%, доля доходов от собственности – на 39%, доля социальных трансфертов выросла на 35%. Падение доходов от собственности – прямое проявление негативного влияния кризиса, а беспрецедентный для России уровень расходов на социальные трансферты, преимущественно формируемые за счет бюджетов всех уровней – существенный риск для последующего развития. За период кризиса доля социальных трансфертов в терминах индикаторов 3-го квартала 2008 и 2010 гг. возросла на 6,7 п.п. от объема доходов. Это больше чем все расходы населения на покупку недвижимости: в 2008 г. 4,7% доходов населения направлялись на приобретение недвижимого имущества. Дефицит бюджета Пенсионного фонда РФ, погашаемый за счет средств бюджета, не позволит провести модернизацию образования, здравоохранения и социальной защиты. Попытка переложить часть расходов по выполнению пенсионных обязательств на бизнес, при сохранении раннего возраста выхода на пенсию и масштабной системы досрочного выхода на пенсию, посредством роста налоговой нагрузки стагнирует развитие. Следовательно, изменения в структуре доходов указывают на то, что вместо развития предпочтение отдается перераспределению.

4. Анализ субъективных оценок динамики материального положения домохозяйств за период с начала кризиса (май 2008 г.) по момент опроса (3 кв. 2010 г.) свидетельствует о том, что для 52,8% в анализируемый промежуток времени уровень благосостояния не изменился, 23,5% указали на то, что материальное положение улучшилось, а для 23,7% - ухудшилось. Среди тех, у кого материальное положение улучшилось, у 7,3% это произошло только за счет микроэкономических факторов (экономические изменения, обусловленные деятельностью домохозяйств), у 5,4% - только за счет макроэкономических факторов (экономические изменения, не зависящие от поведения домохозяйств), у 0,9% - только за счет неэкономических факторов, и у 9,9% - за счет смешанной природы факторов. Профиль факторов ухудшения материального положения следующий: у 1,7% - только микроэкономические; у 4,6% - только

[132] Данные сайта Федерального казначейства: http://www.roskazna.ru/. Приведено к реальным показателям по инфляции номинальной заработной платы из Докладов о социально-экономическом положении Росстата, где есть сводные за первое полугодие.

макроэкономические, у 0,8% - только неэкономические; 16,6% - смешанные. Данные обследования домохозяйств свидетельствуют о том, что с точки зрения динамики реальных доходов населения самой проблемной категорией стали домохозяйства, не имеющие доступа ни к доходам от занятости, ни к пенсиям, поскольку антикризисная программа не предусматривала мер для данной группы населения. Однако численность ее невелика (5%), и речь идет о контингенте системы социальной защиты. Второй наиболее пострадавшей группой оказались сберегатели и заемщики - 3% самых обеспеченных домохозяйств, имеющих доступ к доходам от занятости и/или пенсиям, но живущих в основном за счет других доходов (доходов от финансовой деятельности, собственности и пр.).

5. Анализ влияния кризиса на показатели неравенства и бедности обращает внимание на беспрецедентное снижение бедности до самого низкого уровня за весь период постсоветского развития (13,1% в 2009 г.) и фондового коэффициента дифференциации до значений ниже, чем дифференциация доходов (14,4 раза в апреле 2010 г., по сравнению с 39,6 раз в апреле 2001 г.) Изменения в уровне бедности в 2009 г. логично объясняются существенным повышением размера минимальной заработной платы, пособия по безработице и ускоренным ростом пенсий. Динамика квартальных данных свидетельствует о том, что и в 2010 г. продолжилась тенденция сокращения бедности: в первом полугодии 2009 г. к бедным относилось 15% населения, а в аналогичном периоде 2010 г. – 13,6%. В данном случае наблюдаются эффекты валоризации пенсий и политики поддержки безработных. Изменения неравенства в оплате труда, при которых коэффициент дифференциации заработной платы опускается ниже уровня дифференциации доходов (в первом полугодии 2010 г. фондовый коэффициент дифференциации для доходов составил 15,4 раз, а для заработной платы в апреле – 14,4 раз) не имеет содержательного обоснования. Объяснение только одно – методология измерения неравенства в заработной плате перестала быть чувствительной к процессам формирования оплаты труда российских работников. При действующей методологии выводы о дифференциации зарплаты делаются на основе наблюдения за работниками крупных и средних предприятий (порядка 53% от всех работников) в апреле месяце, когда не выплачивается переменная часть заработной платы. Публикуемое данные о неравенстве доходов и оплаты труда в период кризиса свидетельствуют только о том, что еще большая часть фонда оплаты труда концентрируется в переменной части заработной платы, значительная часть которой формируется на неформальном рынке труда.

6. Макроэкономические данные указывают на то, что основным эффектом экономического кризиса стал сброс занятости к уровню начала 2007 г., т.е. нивелировка результатов двухлетнего интенсивного роста в 2007-2008 гг. При этом сезонно сглаженный тренд позволяет предположить, что в ближайшие полгода резкого роста занятости не произойдет – новое «плато» относительного благополучия зафиксирует занятость на более низком, чем в период докризисного перегрева, уровне, близком к 70 млн. работников. По предприятиям крупного и среднего бизнеса итоги кризиса можно охарактеризовать как потерю 2,7 млн. рабочих мест (сентябрь 2010 г. к сентябрю 2008 г.). По экономике в целом оценка оптимистичнее, поскольку в наибольшей степени сжалась занятость на крупных и средних предприятиях. Прирост занятости отмечен только в двух отраслях: число рабочих мест в государственном управлении, обеспечении военной безопасности и социальном страховании за 2008-2010 гг. выросло более чем на 100 тыс., несмотря на небольшие потери на этапе восстановления; более скромный рост наблюдается в здравоохранении – всего на 15,6 тыс. позиций. Конкурентоспособные рыночные сектора экономики (торговля, финансовая деятельность, добыча полезных ископаемых) демонстрируют быстрое восстановление на этапе выхода из кризиса, а неконкурентные входят в фазу стагнации, поскольку не смогли пройти через фазу кризисного оздоровления. Обрабатывающие отрасли промышленности и строительство

стали лидерами в снижении реальных заработных плат, а положение работников бюджетного сектора незначительно улучшилось относительно других секторов экономики. Макроданные о динамике реальной заработной платы указывают на ее восстановление, однако данные о налоге на доходы физических лиц позволяют предположить, что порядка 10% формального фонда оплаты труда было потеряно в ходе кризиса.

7. В 2009 г. на положение безработных существенное влияние оказывали государственные меры поддержки занятости. Помимо того, что размер пособия по безработице в конце 2008 года был увеличен в 1,5 раза, значительные финансовые вливания были сделаны в части активных программ содействия занятости. Самой массовой (87% участников) и затратной (72% средств) антикризисной мерой на рынке труда в 2009 году была организация общественных работ, временного трудоустройства и стажировки выпускников. Максимальные удельные издержки у программы содействия развитию малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан. Продолженные в 2010 г. меры по снижению напряженности на рынке труда охватили за январь-октябрь 2010 г. 1,7 млн. человек. Одним из результатов антикризисных мер на рынке труда стал перевод безработицы в скрытую форму: привлеченные к общественным работам, программам временного трудоустройства и т.п. учитывались в государственной статистике как занятое население, тогда как по факту – это безработные, получающие активную помощь, ограниченную временем реализации программы. Прибавка к общей численности занятых за счет этой категории за 2009 г. составила 2,4 млн. чел., за 1 полугодие 2010 г. – более 1 млн. чел. Потенциально это еще один фактор стагнации. По предварительным оценкам, достаточно эффективно сработала программа содействия развитию малого предпринимательства: согласно официальным данным прекратили деятельность лишь 5% из 120 тыс. созданных в 2009 г. микро- и малых бизнесов. Но программы поддержки безработных не смогли противостоять ухудшению условий для развития малого бизнеса, что характерно любому экономическому кризису: зафиксировано сокращение занятости на малых предприятиях на 3,3% относительно 1 полугодия 2009 г.

8. С точки зрения ситуации на рынке труда микроданные обнаруживают более глубокое влияние кризиса на сектор домохозяйств: негативные изменения коснулись почти трети всех домохозяйств или 36% семей с лицами трудоспособного возраста. Наиболее часто домохозяйства с трудоспособными сталкивались с задержкой заработных плат (20,2%) и сокращением размера «белой» заработной платы (10,4%), около 7% прошли через перевод на неполное рабочее время, сокращение или невыплату бонусов, премий. Почти в трети (32,3%) домохозяйств трудоспособных были лица, находившиеся в состоянии безработицы месяц и более за период с мая 2008 г. по момент опроса. Реакции на кризис с точки зрения безработицы и экономической неактивности оказались традиционными: семьи без детей в случае потери работы чаще переходили в состояние безработицы, а семьи с детьми в состояние экономической неактивности.

9. Факторный анализ позволил выделить два сценария реакции рынка труда на кризис: традиционный для России (задержка выплаты заработной платы, сокращение ее официальной и «теневой» части и гибкое рабочее время) и современный, не характерный для прошлых кризисов (различные формы сокращения переменной части оплаты труда). Традиционная реакция продолжает преобладать, и доля домохозяйств трудоспособных, где имела место одна или более таких форм реакции и не было других, составила 16,7%, тогда как современные реакции, при отсутствии традиционных, распространились на 9,3% домохозяйств. Среди семей трудоспособных 10,3% испытали сочетание негативных явлений обоих сценариев. Вероятность реализации традиционного сценария тяготеет к двум квинтилям с наименьшими доходами и маловероятна для высокодоходных домохозяйств. Напротив, среди домохозяйств, испытавших негативные воздействия на

рынке труда по современному сценарию, с заметно большей вероятностью оказываются семьи с высокими душевыми доходами на момент опроса (5-й квинтиль). По итогам кризиса негативные современные реакции удалось преодолеть, тогда как доходы затронутых традиционными негативными явлениями снизились. Анализ в разрезе финансовых стратегий показывает, что заемщики с большей вероятностью сталкивались с традиционным сценарием, а среди сберегателей выше шансы встретить семьи с историей негативных последствий по современному сценарию.

10. Микроданные позволили проанализировать ситуацию потери занятости индивидом, который накануне экономического кризиса выступал как основной кормилец, посредством сравнения характеристик двух групп основных работников: имевших работу в мае 2008 г. и не работающих в 2010 г., и имевших работу в 2008 г. и занятых на момент опроса (включая смену работы). В целом, прекращение занятости одним или несколькими основными работниками за период кризиса произошло в 25,8% домохозяйств (соответственно 30% домохозяйств трудоспособных). В том числе в 9,1% домохозяйств эти бывшие основные работники не вернулись на рынок труда к 2010 г. Среди потерявших работу основных кормильцев 66,3% восстановили занятость, 14,5% вышли на пенсию и прекратили работать, а и 11,7% перешли в число безработных. Самая высокая вероятность восстановления занятости была у временно потерявших работу в секторе финансовых и юридических услуг, на транспорте и в связи, а также в торговле и гостиничном деле, что корреспондирует с данными макроэкономического анализа. Выход на пенсию с прекращением занятости стал основным направлением сброса рабочей силы в период кризиса 2008-2009 гг. Самый интенсивный межотраслевой отток за 2008-2010 гг. наблюдается в сельском хозяйстве и транспорте и связи; наиболее «мобильными» оказались работники сектора финансовых и юридических услуг и, в меньшей степени, торговли и гостиничного дела. В целом, говоря о составе работников по отраслям в 2010 г., можно выделить следующие связки отраслей с высокой вероятностью перехода работников в период кризиса: промышленность – энергетика и транспорт и связь; строительство – транспорт и связь; промышленность – энергетика и бюджетный сектор; финансовые и юридические услуги – бюджетный сектор.

11. Самыми распространенными основаниями первичного прекращения работы ключевыми работниками в домашнем хозяйстве в период с мая 2008 г. по момент опроса стали, во-первых, личные причины, а во-вторых, увольнение по сокращению штатов или в связи с ликвидацией предприятия. Прекращение работы основных кормильцев по *личным причинам* в период кризиса наиболее распространено среди тех, кто на его начало был занят в торговле и гостиничном деле, сельском хозяйстве и бюджетном секторе, но в данном случае скорее срабатывает гендерный фактор, поскольку в их кругу преобладают женщины. *Увольнение в связи с сокращением штатов*, ликвидацией, продажей дела или досрочным выходом на пенсию было наиболее вероятным для работников промышленности и энергетики, транспорта и связи, а также для занятых в отрасли финансовых и юридических услуг. Наименьшая вероятность увольнения по сокращению штатов отмечена среди работников бюджетного сектора – что соответствует макроэкономическому тренду к расширению этого сектора занятости в кризис. Вероятность *увольнений в связи с переходом на другую работу* существенно превышает среднюю среди работников сектора финансовых и юридических услуг. *Прекращение работы в связи с выходом на пенсию* в 2008-2010 гг. наиболее вероятно для работников двух отраслей: это промышленность и энергетика и бюджетный сектор. В первую очередь их первенство обусловлено смещением возрастной структуры этих отраслей в стороны пред- и пенсионных возрастов. Наконец, такое основание увольнения, как *окончание срока временной работы*, чаще всего, как и следовало ожидать, встречалось среди занятых в строительстве и в сельском хозяйстве – в отраслях, где максимальна распространенность различных форм непостоянной занятости.

12. В отличие от доходов, динамика расходов и потребления населения демонстрирует большее сходство с ситуацией предыдущих кризисов. В самом начале кризиса (ноябрь 2008 г. – январь 2009 г.) наблюдался всплеск траты сбережений, население массово вкладывало деньги в иностранную валюту и выплачивало кредиты. Уже весной 2009 г. ситуация в этом отношении стала стабильной и похожей на докризисную. В дальнейшем мы наблюдаем сокращение доли денежных доходов, использованных на покупку товаров и рост доли сбережений. Под влиянием кризиса структура потребления стала возвращаться к стандартам 1990х: выросла доля расходов на питание и сократилась доля расходов на потребительские товары, начали падать темпы роста обеспеченности предметами длительного пользования.

13. В структуре использования денежных доходов сбережения в 2008 году составляли 5,3%, а в 2009 г. эта доля выросла до 14,2%. Если сравнивать первое полугодие 2010 г. с предыдущими годами, то доля сбережений в денежных доходах выросла очень существенно: с 7,7% в 2008 г., до 13,3% в 2009 г. и до 15,8% в текущем году. Повышение склонности к сбережению, с одной стороны, обусловлено снижением интереса домохозяйств к кредитным продуктам, ухудшением условий для инвестирования на фондовом рынке и рынке недвижимости, отсутствием привлекательных инструментов для инвестирования в пенсионные накопления. С другой стороны, глобальный характер кризиса и гарантии по страхованию вкладов физических лиц в банках Российской Федерации сделали рублевые депозиты одной из привлекательных форм для краткосрочных инвестиций. Данные статистики и социологическая информация показывают, что имеет место длительная тенденция роста депозитов физических лиц, привлеченных кредитными организациями, правда, со сломом, но и быстрым восстановлением после кризиса. При этом не растет доля сберегателей, оставаясь на уровне 50% в течение последних пятнадцати лет. Косвенно это свидетельствует о несглаживающейся социально-экономической дифференциации населения. Видимо, рост доходов, имевший место до 2008 г., в социальном смысле проявился в сокращении числа наиболее бедного и повышении благосостояния наиболее богатого населения. Имеющиеся у населения сбережения можно рассматривать как некоторую подушку безопасности, но по объему эти сбережения создают не слишком большой запас прочности. Основная масса населения заявляет, что в случае потери регулярного источника дохода их сбережений хватит от месяца до полугода, притом, что модальная группа в 27% считает, что только на три месяца. Наименьший запас прочности у молодых семей с детьми. Самая значительная доля сберегателей обнаруживается среди пенсионеров. На это указывает не только анализ социально-демографического профиля семей, имеющих накопления, но и исследование основных источников доходов семей, придерживающихся различных финансовых стратегий. Домохозяйства, чьи доходы формируются главным образов за счет пенсий, встречаются среди сберегателей в 1,3 раза чаще, чем в среднем по выборке, тогда как семьи, для которых основным источником средств являются зарплаты – в 1,2 раза реже.

14. Наиболее популярной формой хранения сбережений как по надежности, так и по выгодности и целесообразности в кризисный период является приобретение недвижимости. Далее следуют рублевые счета. Хранение денег в валюте, как и другие формы сбережений идут со значительным отрывом. Можно выделить лишь две стратегии, к которым обращалось население в период кризиса – покупка дорогостоящих товаров за счет сбережений и извлечение сбережений с банковских счетов. И ту, и другую стратегию в большей степени реализуют более обеспеченные домохозяйства. Наибольшую финансовую мобильность, таким образом, проявляют наиболее обеспеченные группы населения. При росте общего доверия к банковским учреждениям, во-первых, выделяется лояльность наименее обеспеченных слоев и, во-вторых, проявляется эффект страхования

вкладов физических лиц. Всеми слоями населения Сбербанк рассматривается как самый надежный банк в стране. Доля домохозяйств, предпринявших какие-либо меры для сохранения сбережений во время финансового кризиса, невелика – 14% от семей, имеющих сбережения. Наиболее популярной мерой оказалась стратегия совершения дорогостоящих покупок за счет сбережений, а самой редко встречающейся – открытие депозитной банковской ячейки для хранения денег.

15. В зависимости от наличия сбережений, участия в кредитных и страховых программах выделилось 4 типа финансового поведения. Основная масса населения либо вовсе не реализует какие-либо формы финансового поведения, либо реализует самые простые. Около 20% домохозяйств уже демонстрируют большее разнообразие форм управления своими финансами, а около 3% отличаются наличием разнообразных стратегий финансового поведения. Более сложные формы финансового поведения отличают наиболее обеспеченные домохозяйства, а также городское население, в особенности жителей областных центров. Если же рассматривать отдельные формы сберегательного поведения, можно прийти к выводу о стирании различий между различными типами поселений.

16. Экономический кризис стал проверкой на прочность института кредитования. По причине нехватки ресурсов банки снизили предложение и увеличили ставки по кредитам, а снижение доходов населения и сокращение занятости привели к задержкам выплат по ранее взятым кредитам и росту количества «плохих» кредитов в банковских портфелях. В результате интенсивный рост кредитования, характерный для докризисного периода, был прерван, и наблюдающееся на сегодняшний день оживление сектора кредитования населения еще далеко до полного восстановления. Самой главной отличительной чертой кредитования населения сегодня является осторожность, проявляющаяся как со стороны банков при оценке платежеспособности потенциальных заемщиков, так и со стороны домашних хозяйств, которые стали более рассудительными и полагаются на собственные ресурсы и сбережения при покупках бытовой техники, мебели и автомобилей.

17. Данные проведенного исследования свидетельствуют о том, что на пике экономического роста рынок ипотеки развивался в условиях дефицита спроса, хотя была иллюзия дефицита предложения. И как результат – четверть заемщиков с высокими рисками задержки платежей. Представления о плохих жилищных условиях, как драйвере развития ипотеки преувеличены: только 10% тех, кто реально (по доходам) может участвовать в ипотеке, проживает в тесном и частично благоустроенном жилье, и считают это основной проблемой, на решение которой должны быть направлены ресурсы. Большинство рассчитывают на наследство и межсемейный обмен. Специфическими драйверами развития ипотеки в период экономического роста стали: инвестиционный потенциал жилья (треть сделок); покупки родителями жилья для детей; накопленный пул нерешенных жилищных проблем; экономическая миграция к рынкам труда и лучшей инфраструктуре. Специфические барьеры ипотеки связаны с: ранним пенсионным возрастом; призывом в армию до 30 лет; приоритетностью опоры на собственные средства и социальные сети (половина тех, кто мог прийти в ипотеку, уходят в социальные сети – маркер плохих институциональных рамок); другие потребительские предпочтения в реальных расходах в кругу тех, кто жалуется на плохие жилищные условия; кредитные страхи. Специфические риски цикла экономической активности и развития семьи связаны с безработицей, рождением детей и разводом.

18. Реально в период кризиса 20% ипотечных заемщиков столкнулись с трудностями оплаты кредитов. Из них 80% преодолели проблемы: помогли родственники (90%); поменяли работу (17%); реструктурировали (14%). Проблемные заемщики в основном относятся к представителям малого бизнеса, гостинично-торговому сектору, офисным служащим и рабочим. Повышение налогов на ФОТ усугубит их ситуацию.

Исследование показало, что кризис оказал оздоравливающее влияние на рынок ипотеки. Столкнувшись с обострением проблемы задолженности в начале кризиса, кредиторы и заемщики выработали модель адаптации к новым экономическим условиям. В большинстве случаев домохозяйства мобилизовали внутренние ресурсы и повысили экономическую активность (среди заемщиков выше доля тех, чье материальное положение улучшилось или не изменилось, чем в среднем по населению), а кредиторы предложили условия реструктуризации проблемных займов. Потенциальные участники ипотечных программ отложили неудовлетворенный спрос, накапливая сбережения в ожидании более лучшего ценового предложения и более выгодных условий кредитования. В целом оценивая результаты исследования, можно говорить о том, что есть объективные предпосылки для открытия дополнительных входов в традиционную ипотеку за счет снижения кредитных издержек и внедрения страховых механизмов на период безработицы, рождения детей и распада семьи. Перспективным представляется и внедрение новых специализированных продуктов, способствующих содействию трудовой миграции и расширению возможностей для пожилых по трансформации накопленных материальных активов в ресурсы для текущего потребления. Обсуждения требует вопрос о специальном ипотечном продукте для привлечения квалифицированных кадров в систему образования и здравоохранения. Кризис обострил проблему невозвратных ипотечных и жилищных кредитов, потенциал которых сформировался еще на этапе экономического роста, но за счет увеличения пенсий, семейной солидарности, поиска новой и дополнительной работы, а также реструктуризации кредитов, проблема не стала критичной.

19. За 2007-2010 гг. во всех типах поселений выросла доля домохозяйств, вовлеченных в зону действия кредитно-сберегательных институтов, не столько за счет роста склонности домохозяйств к сбережениям, сколько за счет интенсивного распространения кредитов, особенно среди сельского населения. В силу различий в уровне текущих доходов населения мелкие кредиты (на покупку техники, мебели) более популярны в селах и небольших поселениях, тогда как в крупнейших городах б*о*льшую долю среди кредитных продуктов занимает более дорогое автомобильное и жилищное кредитование.

20. Микроданные обследования показывают, что беспрецедентный рост пенсий в 2008-2010 гг., и особенно – валоризация старых пенсионных прав, проведенная в январе 2010 г., послужил источником роста доходов пенсионеров, в том числе относительно других групп, а также положительно сказался на субъективных оценках материального благосостояния. Анализ субъективных оценок динамики благосостояния за период кризиса показал, что домохозяйства пенсионеров чаще других говорят об улучшении своего материального положения. Даже негативные тенденции на рынке труда и рост цен оказались не в состоянии перевесить положительный эффект от увеличения пенсий, во всяком случае в краткосрочной перспективе. Вместе с тем домохозяйства с пенсионерами по-прежнему чаще сталкиваются с ограничениями в потреблении и доступе к медицинским услугам. Поэтому если в дальнейшем динамика роста не будет настолько же впечатляющей (а этот сценарий очень вероятен, учитывая дефицит бюджета Пенсионного фонда РФ), то, скорее всего, в более длительной перспективе показатели материального положения пенсионеров, особенно субъективные, вновь ухудшатся.

21. В 2010 году в наиболее тяжелом материальном положении среди домохозяйств с детьми были те, чья нагрузка детьми наиболее высока и те, в чьем составе есть самые маленькие дети. Максимально ухудшилось положение тех, у кого в домохозяйстве в этот период появился (еще один) ребенок, снижение их реальных доходов произошло несмотря на действия антикризисных мер и мер по поддержке семьи при рождении ребенка. Каждый третий ребенок проживает в семьях, сталкивающихся с проблемами в удовлетворении самых базовых потребностей. При этом ограничения в питании касаются

16,8% домохозяйств с детьми, и эта доля возрастает с 13,4% среди семей с маленькими детьми до 18,1% среди семей со школьниками. Оплата отопления в доме и покупка новой одежды вызывают затруднения у 13,1% и 6,4% домохозяйств с детьми соответственно.

Приложение

Таблица 3.1П – Динамика среднемесячной номинальной и реальной начисленной заработной платы, 2007-2010 гг.

Год	Месяц	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата			Реальная начисленная заработная плата	
		руб.	в % к соотв. месяцу предыдущего года	в % к предыдущему месяцу	в % к соотв. месяцу предыдущего года	в % к предыдущему месяцу
2007	Январь	11430	127,3	80,9	117,7	79,6
	Февраль	11757	127,8	102,8	118,8	101,7
	Март	12448	126,9	106,0	118,2	105,4
	Апрель	12494	127,8	100,3	118,8	99,7
	Май	12787	125,4	102,4	116,4	101,8
	Июнь	13712	124,7	107,3	114,9	106,3
	Июль	13546	125,3	98,9	115,3	98,0
	Август	13270	122,9	98,0	113,2	97,9
	Сентябрь	13677	123,9	103,1	113,3	102,3
	Октябрь	13986	127,3	102,4	114,9	100,7
	Ноябрь	14656	130,2	104,8	116,8	103,5
	Декабрь	18591	130,2	126,9	116,4	125,5
2008	Январь	14771	127,5	78,8	113,3	77,0
	Февраль	15354	128,6	104,1	114,1	102,9
	Март	16172	127,9	105,4	112,8	104,2
	Апрель	16538	131,0	102,4	114,6	101,0
	Май	16643	128,9	100,7	112,0	99,4
	Июнь	17715	127,9	106,4	111,1	105,4
	Июль	17758	130,3	100,5	113,6	100,0
	Август	17244	128,9	97,5	112,1	97,2
	Сентябрь	17739	128,2	102,9	111,4	102,1
	Октябрь	17643	125,3	99,5	109,7	98,6
	Ноябрь	17598	119,3	99,7	104,9	98,9
	Декабрь	21681	115,3	123,1	101,8	122,3
2009	Январь	17119	115,5	79,0	101,9	77,2
	Февраль	17098	111,1	100,1	97,6	98,5
	Март	18129	111,9	105,8	98,2	104,4
	Апрель	18009	108,3	99,3	95,7	98,6
	Май	18007	107,5	100,0	95,7	99,4
	Июнь	19247	108,2	106,9	96,7	106,3
	Июль	18872	106,0	98,2	94,6	97,6
	Август	18 335	105,8	97,4	94,8	97,4
	Сентябрь	18 838	105,3	102,7	95,1	102,7
	Октябрь	18798	105,9	99,7	96,5	99,7
	Ноябрь	19215	108,6	102,2	99,5	101,9
	Декабрь	24004	110,2	124,8	101,3	124,3
2010	Январь	18938	109,3	78	101,2	76,7
	Февраль	19017	109,9	101	102,5	100,1
	Март	20589	112,7	108,2	103,0	107,5
	Апрель	20358	112,3	99,0	105,9	98,7
	Май	20279	112,1	99,7	105,8	99,2
	Июнь	21795	112,8	107,5	106,7	107,1
	Июль	21325	112,4	97,9	106,6	97,5
	Август	20753	112	97,3	105,6	96,8

	Сентябрь	21376	112,4	103	105,1	102,1

Источник: данные Росстата «Социально-экономическое положение России» за 2007-2010 гг.

Таблица 3.2П – Распределение общей суммы и фондовый коэффициент дифференциации начисленной заработной платы, апрель соответствующего года

	2007	2009	2010
Всего	100	100	100
в том числе по 10-ти процентным группам работников в порядке возрастания размеров их заработной платы:			
Первая	1,6	2,3	2,3
Вторая	2,9	3,3	3,4
Третья	4	4,3	4,4
Четвертая	5,2	5,4	5,4
Пятая	6,4	6,6	6,6
Шестая	7,9	7,9	7,9
Седьмая	9,6	9,6	9,5
Восьмая	12	11,8	11,7
Девятая	16	15,7	15,6
Десятая	34,4	33,1	33,2
Фондовый коэффициент дифференциации заработной платы	22,1	14,7	14,4

Источник: данные ОНПЗ, результаты статистического оценивания Росстата по данным ОНПЗ.

Таблица 3.3П – Сценарии эффектов кризиса на рынке труда в разрезе основных характеристик домохозяйства по состоянию на 2007 г., средние значения факторных нагрузок

Характеристики домохозяйства в 2007 г.		Фактор 1: Традиционный сценарий эффектов кризиса на рынке труда	Фактор 2: Современный сценарий эффектов кризиса на рынке труда
Тип населенного пункта	областной центр	0,030	0,094
	город	-0,023	0,074
	ПГТ	0,041	-0,179
	село	-0,036	-0,198
Социально-демографический тип д/х 2007 г.	молодая семья без детей	0,079	-0,072
	молодая семья с детьми	-0,046	-0,043
	прочие домохозяйства непенсионеров с детьми	0,005	-0,011
	прочие домохозяйства непенсионеров без детей	0,007	0,002
	смешанные д/х непенсионеров и пенсионеров без детей	0,004	0,003
	смешанные д/х непенсионеров и пенсионеров с детьми	0,010	0,065
	д/х пенсионеров	-0,122	-0,152
Тип д/х по устойчивости связи с рынком труда	2 и более занятых и нет неработающих	0,096	0,022
	1 занятый и нет неработающих	-0,156	0,019
	2 и более занятых и есть неработающие	0,017	0,055
	1 занятый и есть неработающие	-0,065	-0,049
	нет занятых	-0,306	-0,246

Таблица 9.1П – Распределение домохозяйств занятых и безработных по 20%-м группам по среднедушевому доходу в зависимости от наличия детей, КПДХ, процент по столбцу

Тип домохозяйства по наличию занятых и безработных в 2010 г.		1й квинтиль	2й	3й	4й	5й квинтиль	Всего
чистые д/х занятых	с детьми	24,5	21,8	19,5	18,0	16,2	100
	без детей	5,1	9,1	12,4	24,0	49,3	100
прочие д/х занятых, где нет безработных	с детьми	34,2	24,9	16,7	13,5	10,6	100
	без детей	11,5	17,2	22,1	26,2	23,0	100
д/х занятых и безработных	с детьми	62,0	11,4	11,4	12,7	2,5	100
	без детей	32,5	27,2	13,2	13,2	14,0	100
д/х безработных	с детьми	77,8	5,6	5,6		11,1	100
	без детей	72,5	19,6	2,0	2,0	3,9	100
д/х, где нет эконом. активных	с детьми	58,5	14,6	12,2	9,8	4,9	100
	без детей	18,8	28,0	29,0	16,2	8,0	100
Все д/х		21,5	19,5	18,7	18,9	21,4	100

Таблица 9.2П – Виды и индекс депривaций в разрезе типа домохозяйств по наличию занятых и безработных, РиДМиЖ и КПДХ

Тип д/х по наличию занятых и безработных	Виды депривaций: Домохозяйство не может позволить себе…								Индекс депривaций (от 0 до 8), среднее
	Платить за то, чтобы дома было достаточно тепло	Ежегодно оплачивать недельный отпуск вне дома	Заменять по мере надобности износившуюся мебель, бытовые приборы	Покупать новую, а не подержанную одежду	Не реже, чем через день есть мясо, курицу, или рыбу	Не реже, чем раз в месяц приглашать к себе друзей или родных на угощение	Оплачивать образование членов семьи, если это необходимо	Оплачивать медицинские услуги, исключая дорогостоящие операции, если это	
2007 г.									
чистые д/х занятых	8,5	59,1	39,7	6,7	15,2	36,2	51,8	31,9	2,53
прочие д/х занятых, где нет безработных	9,3	70,8	53,0	14,3	21,5	50,5	58,7	40,4	3,19
д/х занятых и безработных	13,4	73,2	58,0	18,8	26,8	59,8	57,1	41,1	3,48
д/х безработных	30,0	100,0	95,0	35,0	55,0	85,0	90,0	70,0	5,60
д/х, где нет экономически активных	21,6	91,6	84,8	46,8	44,1	75,5	95,1	64,6	5,22
2010 г.									
чистые д/х занятых	13,3	53,9	40,7	5,4	16,0	38,0	48,3	32,0	2,52
прочие д/х занятых, где нет безработных	16,3	62,7	41,7	7,1	14,1	46,0	55,1	35,0	2,79
д/х занятых и безработных	16,1	77,6	52,8	8,1	23,0	53,4	55,6	40,4	3,30
д/х безработных	25,8	93,5	80,6	32,3	46,8	80,6	91,9	66,1	5,18
д/х, где нет экономически активных	26,2	85,0	74,2	29,5	37,6	69,5	92,7	57,1	4,72

Таблица 9.3П – Источники доходов домохозяйств пенсионеров в разрезе типа домохозяйства и поселения, КПДХ, процент по столбцу

Источники доходов **домохозяйства**	Только пенсионеры		Пенсионеры и другие	
	город	село	город	село
	Подробная классификация			
только зарплата	0,2*	0,0*	0,3*	0,0*
в основном зарплата	2,9	0,7*	32,9	17,2
зарплата и другие доходы	0,4*	0,0*	1,5	0,0*
только пенсия	18,1	32,2	1,9	8,6
в основном пенсия	41,6	38,8	5,4	16,3
пенсия и другие доходы	7,8	9,2	3,4	6,7
только другие доходы	1,0*	0,7*	0,8*	1,4*
в основном другие доходы	2,7	2,0*	2,8	2,4
зарплата, пенсия и другие доходы	17,4	8,6	41,3	38,3
зарплата и пенсия	8,0	7,9	9,7	9,1
всего	100,0	100,0	100,0	100,0
	Краткая классификация			
только или в основном зарплата	3,4	0,7*	34,8	17,3
только или в основном пенсия	67,6	80,3	10,5	31,3
только другие доходы	1,0*	0,7*	0,8*	1,4*
в основном другие доходы	2,7	2,0*	2,8	2,4*
диверсифицированные источники доходов	25,4	16,4	51,1	47,6
всего	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблица 9.4П – Виды и индекс депривaций в разрезе типа домохозяйств, РиДМиЖ и КПДХ

Тип домохозяйства в 2007	Виды депривaций: Домохозяйство не может позволить себе…								Индекс депривaций (от 0 до 8)
	Платить за то, чтобы дома было достаточно тепло	Ежегодно оплачивать недельный отпуск вне дома	Заменять по мере надобности износившуюся мебель, бытовые приборы	Покупать новую, а не подержанную одежду	Не реже, чем через день есть мясо, курицу, или рыбу	Не реже, чем раз в месяц приглашать к себе друзей или родных на угощение, обед, ужин	Оплачивать образование членов семьи, если это необходимо	Оплачивать медицинские услуги, исключая дорогостоящие операции, если это необходимо	
РиДМиЖ-2007									
Только пенсионеры	18,5	87,6	81,2	41,1	39,5	71,4	95,8	61,5	4,77
в т.ч. есть работающие пенсионеры	11,8	68,8	62,5	19,4	27,8	57,6	94,4	47,9	3,40
нет работающих пенсионеров	20,2	92,5	86,2	46,8	42,6	75,0	96,2	65,0	5,18
Пенсионеры и другие	12,6	81,2	63,0	20,4	25,9	60,4	72,8	48,3	3,29
Без пенсионеров	12,3	82,4	55,2	10,2	23,0	51,1	62,1	43,1	2,72
КПДХ - 2010									
Только пенсионеры	26,0	82,1	72,5	26,5	34,3	67,5	95,3	55,8	4,32
в т.ч. есть работающие	27,3	66,2	57,6	15,1	21,6	59,7	92,1	51,1	3,31

пенсионеры									
нет работающих пенсионеров	25,7	86,2	76,4	29,4	37,6	69,5	96,1	57,0	4,63
Пенсионеры и другие	21,8	76,7	55,8	13,4	22,3	60,6	73,4	47,7	3,11
Без пенсионеров	17,0	77,1	55,1	9,1	22,7	51,8	60,8	42,6	2,72

Примечание: *Панельные данные

Таблица 9.5П – Изменение числа депривaций между 2007 и 2010 гг. в разрезе типов домохозяйств КПДХ, процент по строке

Тип домохозяйства в 2007	Изменение числа депривaций между 2007 и 2010 гг.						
	Уменьшилось			Не изменилось	Увеличилось		
	на 5 и более ступеней	На 3-4 ступени	На 1-2 ступени		На 1-2 ступени	На 3-4 ступени	на 5 и более ступеней
Только пенсионеры	3,6	12,2	31,9	22,0	23,3	5,8	1,2
в т.ч. есть работающие пенсионеры	1,8	13,1	25,0	25,6	24,4	8,3	1,8
нет работающих пенсионеров	4,1	11,9	34,0	20,9	23,0	5,0	1,1
Пенсионеры и другие	2,8	11,4	28,8	21,6	23,9	9,4	2,1
Без пенсионеров	2,2	9,4	26,1	24,2	26,9	8,5	2,7

Примечание: *Панельные данные

Таблица 9.5П – Характеристики домохозяйств с пенсионерами с разным материальным положением (процент от числа домохозяйств в группе), КПДХ

Состав домохозяйства	Попадают по доходам в верхний, 5-й квинтиль	Доходы позволяют сводить концы с концами «очень легко», «легко» и «довольно легко»	Материальное положение улучшилось с мая 2008 г.	Материальное положение ухудшилось с мая 2008 г.	Сводят концы с концами с большим трудом	Попадают по доходам в нижний, 1-й квинтиль
Всего домохозяйства с пенсионерами («чистые» и смешанные)	19,6	12,4	25,0	19,7	12,4	17,3
Только пенсионеры						
Только пенсионеры	19,4	22,5	26,4	16,6	11,4	8,1
В том числе:						
одиноко проживающие	21,6	22,1	27,3	16,1	15,8	10,1
есть пенсионеры 80 лет и старше	11,4*	32,9	27,8	11,4*	13,9	5,1*
есть работающие пенсионеры	44,3	29,7	28,8	16,0	4,2*	0,5*
Пенсионеры и другие						
Пенсионеры и другие	19,6	15,0	23,8	22,1	13,2	24,5

Состав домохозяйства	Попадают по доходам в верхний, 5-й квинтиль	Доходы позволяют сводить концы с концами «очень легко», «легко» и «довольно легко»	Материальное положение улучшилось с мая 2008 г.	Материальное положение ухудшилось с мая 2008 г.	Сводят концы с концами с большим трудом	Попадают по доходам в нижний, 1-й квинтиль
В том числе:						
есть пенсионеры 80 лет и старше	11,0*	17,8	28,8	15,1	4,1**	24,7
есть дети до 14 лет	10,0	13,4	27,8	23,4	11,0	30,6
есть работающие пенсионеры	36,3	22,3	32,9	16,4	6,8	7,9
есть неработающие непенсионеры	5,8	5,8	14,4	28,8	21,8	51,0

Примечание: * - число наблюдений меньше 10.

Таблица 9.6П – Домохозяйства с пенсионерами с разным материальным положением в зависимости от типа поселения (процент от числа домохозяйств в группе), КПДХ

Тип поселения	Попадают по доходам в верхний, 5-й квинтиль	Доходы позволяют сводить концы с концами «очень легко», «легко» и «довольно легко»	Материальное положение улучшилось с мая 2008 г.	Материальное положение ухудшилось с мая 2008 г.	Сводят концы с концами с большим трудом	Попадают по доходам в нижний, 1-й квинтиль
Только пенсионеры						
В том числе живущие:						
в Москве и Санкт-Петербурге	34,9	33,3	23,8	20,6	12,7	3,2
в других областных центрах	21,7	24,0	28,5	16,9	13,0	4,8
в городах, включая ПГТ	17,8	19,8	25,8	16,9	8,3	7,5
на селе	13,2	21,1	26,8	14,8	13,8	16,4
Пенсионеры и другие						
В том числе живущие:						
в Москве и Санкт-Петербурге	42,4	18,5	16,7	34,4	6,5	1,1
в других областных центрах	21,2	20,1	30,5	27,1	13,9	12,8
в городах, включая ПГТ	20,1	15,4	26,0	21,5	10,4	21,5
на селе	6,7	6,7	20,0	14,7	19,7	54,8

Таблица 9.7П – Половозрастные, поселенческие характеристики пенсионеров и их распределение по виду получаемых пенсий, КПДХ

	Респондент – пенсионер (% от всех респондентов)	В т.ч. (% по строке)	
		работающий пенсионер	неработающий пенсионер
Мужчины	34,3	32,5	67,5
в т.ч. в возрасте младше 50	3,5	37,1	62,9
50-54	2,3	48,0	52,0
55-59	5,0	52,8	47,2
60-64	7,9	42,2	57,8
65-69	4,8	26,0	74,0
70-74	6,1	17,2	82,8
75-79	3,2	11,8	88,2
80 и старше	1,4	6,7	93,3
Женщины	65,7	27,2	72,8
в т.ч. в возрасте младше 50	2,0	42,9	57,1
50-54	4,6	66,7	33,3
55-59	15,4	51,9	48,1
60-64	11,8	30,4	69,6
65-69	8,3	15,9	84,1
70-74	12,0	8,0	92,0
75-79	7,4	2,5	97,5
80 и старше	4,1	2,3	97,7
Тип поселения			
город	77,0	31,5	68,5
село	23,0	21,2	78,8
Вид пенсий (>100%)			
по старости	87,9	30,1	69,9
по инвалидности	13,4	13,6	86,4
по потере кормильца	0,5*	0,0 *	100,0*
социальная	1,4	35,7*	64,3*
другая, в т.ч. дополнительная	1,8	42,1*	57,9
Всего	34,0	29,1	70,9

Примечание: * - число наблюдений меньше 10.