

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ УСТАНОВОК И ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ РАБОЧИХ

А.В. КАРАВАЙ,

научный сотрудник Института гуманитарного развития мегаполиса,
г. Москва, Россия,
e-mail: kaanva@gmail.com;

А.А. ТИХОНОВ,

референт отдела координации программ и проектов в области науки
Министерства образования Российской Федерации, г. Москва, Россия,
e-mail: ar.tikhonov@gmail.com

В статье на материалах общероссийского исследования Института социологии РАН 2014 г. анализируются особенности установок и реального поведения в отношении своих финансовых средств российских рабочих. Проведено их сравнение с установками и поведением населения страны в целом и лицами высококвалифицированного умственного труда в частности. Показано, что «запас прочности» рабочего класса очень мал как из-за относительно более низких доходов, так и потому, что свои свободные средства его представители, в отличие от лиц высококвалифицированного умственного труда, даже при равных доходах предпочитают тратить на текущее потребление, а не сберегать. Как это обстоятельство, так и низкий уровень доверия всех россиян и рабочих в особенности к любым организованным способам сбережений и инвестиций снижают внутренний инвестиционный потенциал страны. Зафиксировано, что в России слабо применимы сегодня традиционные концепции, объясняющие финансовое поведение населения. Продемонстрировано, что высококвалифицированные рабочие, рабочие средней и низкой квалификации, а также рядовые работники торговли и сферы услуг очень близки между собой в отношении их реального финансового поведения и доминирующих у них в этой сфере установок, и противостоят в этом отношении работникам, занимающим профессиональные позиции, традиционно относимые к среднему классу.

Ключевые слова: рабочие; финансовое поведение; сберегательное поведение; потребительское поведение; профессиональные группы; рабочий класс; социальная структура.

SPECIFICITY OF RUSSIAN WORKERS' ATTITUDES AND BEHAVIOR IN TERMS OF THEIR PERSONAL FINANCES

A.V. KARAVAY,

Researcher, Institute of Humanitarian Development of the Megalopolis,
Moscow, Russia,
e-mail: kaanva@gmail.com;

A.A. Tikhonov,

Advisor of the Department of Coordination of Programs and Projects in Science,
The Ministry of Education and Science of the Russian Federation, Moscow, Russia,
e-mail: ar.tikhonov@gmail.com

Features of the attitudes and behavior concerning the use of personal disposable funds of the working class are analyzed in the article on the basis of the materials of the all-Russian research of the Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences conducted in 2014. It is compared with the attitudes and behavior of the population of Russia in general, as well as of highly qualified persons engaged in intellectual labor. It is shown that the «margin of safety» of the working class is very small because of their low level of income and also because of their tendency to spend all disposable funds and not to save. Both this fact and the Russians' low level of trust in any organized savings and investments reduce the internal investment potential of the country. It is stated that traditional concepts explaining financial behavior of people are hardly applicable today in Russia. It is shown that highly skilled workers, workers of low and middle qualification and ordinary workers of trade and service are very similar among themselves concerning the dominating attitudes and real financial behavior, and differ in this sense from the workers taking professional positions which are traditionally considered to belong to the middle class.

Keywords: working class; occupational structure; attitudes; household behavior; saving behavior; spending behavior; personal finances; spenders; savers; workers; social structure.

JEL classifications: D00, D1, D14, Z00, Z1.

Введение

Способы распоряжения различными группами населения своими денежными средствами имеют большое значение для испытывающей недостаток инвестиционных ресурсов российской экономики, причем острота этой проблемы в результате экономических санкций Запада против России и падения цен на нефть значительно обострилась. В этих условиях финансовое поведение населения во всех его составляющих (сберегательная, кредитная, инвестиционная активность, действия на валютных и фондовых рынках, в области страхования и т. д.) становится одним из основных институциональных и инфраструктурных аспектов развития многих экономических систем.

С другой стороны, понимание ситуации со сбережениями и степенью закредитованности населения, мотивами и характером его финансового поведения позволяет точнее оценить «запас прочности», существующий как у россиян в целом, так и у отдельных социальных групп. Правильная оценка ситуации, сложившейся в этой области, особенно важна в контексте анализа социальной стабильности российского общества и точек локализации в нем протестных настроений и, прежде всего, такой обладающей способностью к коллективным действиям группы, как рабочие.

В рамках данной статьи, исходя из этих соображений, мы постарались показать, чем же руководствуются россияне, в первую очередь представители рабочего класса, в своем финансовом поведении, какие установки (сберегательные или потребительские) являются доминирующими в рабочей среде, а также каков «запас прочности» различных подгрупп российских рабочих.

Теоретические предпосылки и эмпирическая база анализа

Проблема особенностей финансового поведения населения и причин доминирования в нем тех или иных установок в отношении располагаемых средств является одной из тех «вечных» тем, которая вот уже более ста лет постоянно находится в фокусе внимания исследователей разных стран мира. Внимание экономистов оказалось привлечено к ней еще в начале XX в., когда в условиях резкого роста благосостояния населения с переходом во многих странах от раннеиндустриального к собственно индустриальному этапу развития поведение домохозяйств и отдельных индивидов стало представлять для экономистов самостоятельный интерес.

Первоначально экономическая теория пыталась ретранслировать на поведение индивидов и домохозяйств привычный для нее инструментарий, направленный на анализ поведения других экономических акторов (и прежде всего фирм) – сбережения рассматривались в ней как функция от ставки процента. Однако очень скоро выяснилось, что такой подход на уровне домохозяйств и индивидов «не работает», и реальное финансовое поведение населения с этих позиций объяснить нельзя.

Второй этап развития теоретических подходов к анализу финансового поведения населения связан с именем Дж. Кейнса и охватывает период примерно с середины 30-х до конца 40-х гг. прошлого века. Дж. Кейнс основывался при анализе финансового поведения населения на двух предпосылках: 1) уровень потребления зависит от величины текущего располагаемого дохода, и потребление растет с ростом дохода семьи; 2) хотя люди склонны увеличивать свое потребление с ростом дохода, однако это увеличение происходит на меньшую величину, нежели увеличение дохода (Кейнс, 1936). Происходит это потому, что приоритеты людей по мере роста дохода меняются. Дж. Кейнс ввел также понятия «склонность к потреблению» и «склонность к сбережению», отмечая, что по мере роста дохода все меньшая его часть потребляется и все большая его часть сберегается. Таким образом, именно Дж. Кейнс заложил многие базовые принципы рассмотрения финансового поведения населения, в частности, такие используемые в данной статье принципы, как необходимость учета в этом анализе приоритетов и установок населения, уровня и динамики его доходов, а также важность понимания роста потребительских стандартов по мере увеличения доходов.

Следующий шаг в изучении и моделировании финансового поведения домохозяйств сделали в 1950-е гг. представители неоклассической школы. Они стали рассматривать домохозяйство в качестве оптимизатора, который распределяет свои ресурсы между текущим и будущим потреблением, стабилизируя и оптимизируя потребление в течение всей жизни.

Так, Дж. Дьюзенберри (Duesenberry, 1949) предположил, в частности, что потребительские установки и финансовое поведение человека подчинены достижению двух стратегических целей: 1) жить не хуже, чем другие; 2) жить не хуже, чем раньше. Однако главное достижение Дж. Дьюзенберри заключалось в том, что именно он обратил внимание, что человек существует не сам по себе, а в определенном социальном слое, в котором сформированы свои ценности и стереотипы потребительского поведения. Естественно, что человек, принадлежащий к этому социальному слою, стремится соответствовать его стандартам по потреблению, с одной стороны, и воспроизводит привычные для его окружения потребительские паттерны, с другой. Соответственно, сбережения будут формироваться им в этих условиях по «остаточному принципу», т. е. только после достижения желаемого уровня потребления¹. Эта теоретическая посылка также являлась одной из основных в нашем анализе, причем уже при выделении самого его предмета. Учитывая связь моделей потребления и финансового поведения в целом с определенной групповой принадлежностью, мы выделили в качестве самостоятельного предмета нашего анализа особенности установок и финансового поведения такой социальной группы, как рабочий класс.

Дальнейшее развитие теоретических основ анализа финансового поведения населения было осуществлено в концепции жизненного цикла Ф. Модильяни (Modigliani, 1954; 1957; 1963). Он утверждал, что домохозяйства планируют свое потребление так, чтобы поддерживать стабильный уровень потребления в течение всей жизни, амортизируя колебания дохода посредством осуществления соответствующей сберегательной стратегии. Один из основных выводов его концепции состоит при этом в том, что изменение текущего дохода влияет на изменение соотношения текущего потребления и сбережений только если семья не находится близко к концу жизненного цикла (что означает превращение возраста в один из ключевых факторов, определяющих финансовое поведение индивидов и домохозяйств) либо если изменение величины дохода носит долгосрочный характер.

Теория перманентного дохода, предложенная известным экономистом, основателем монетаризма М. Фридманом, схожа по базовым принципам анализа с концепцией Ф. Модильяни – в модели М. Фридмана домохозяйства также существуют в условиях двухпериодного жизненного цикла (работа и пенсионный период) и стремятся к некоторому постоянному уровню потребления. Однако М. Фридман исходил из того, что они не могут точно предсказать время окончания определенного этапа жизненного цикла, что отражается и на их поведении.

¹ Заметим в этой связи, что у Дж. Дьюзенберри речь шла о реальном пребывании в той или иной социальной группе или слое. Однако применительно к условиям России особый интерес в данном контексте представляет концепция референтных групп, т. е. групп, к пребыванию в которых человек стремится, которым он старается подражать и которые являются для него образцом. При этом, не будучи их членом и глядя на них «со стороны», человек далеко не всегда правильно представляет себе характерные для своей референтной группы нормы и поведенческие паттерны, что отражается и на его поведении, зачастую выглядящим под влиянием этих обстоятельств как иррациональное.

Мы остановились на истории развития теоретической базы концепций финансового поведения потому, что именно в том виде, как она сформировалась к началу 1970-х гг., она была очень детально разработана и подкреплена массой эмпирических фактов, а макромоделли в ней были хорошо обоснованы на микроуровне. Именно к этому моменту были определены и многие ключевые факторы, определяющие финансовое поведение населения – групповая принадлежность, возраст, отражающий определенный этап жизненного цикла, уровень дохода, реальная и ожидаемая динамика последнего и т. п. От этого набора факторов мы и отталкивались в первую очередь в своем исследовании финансового поведения российских рабочих. Кроме того, что также очень важно, этот период разработки концепций анализа финансового поведения населения соответствовал периоду перехода от индустриального к позднеиндустриальному обществу, т. е. периоду, который переживает в настоящее время и Россия.

Однако нельзя в контексте анализа теоретических предпосылок нашего исследования не отметить и то, что, начиная с 1980-х гг., т. е. по мере перехода развитых стран к постиндустриальному этапу развития, эмпирические исследования стали накапливать факты устойчивых отклонений реального сберегательного поведения домохозяйств от того, которое прогнозировалось стандартными моделями. Перечислим наиболее важные из этих фактов. Во-первых, в последние десятилетия сберегательные установки доминируют, по крайней мере, в США, во всех возрастных группах: нет отрицательных сбережений в молодом и пожилом возрасте. Во-вторых, сберегательная активность неравномерно представлена среди населения: довольно много домохозяйств не делают сбережений вообще, при том что сбережения делаются в основном высокодоходными семьями, находящимися в верхнем доходном дециле. Кроме того, большая группа домохозяйств не только не делает сбережений, потребляя весь текущий доход, но вообще характеризуется пассивным финансовым поведением, поскольку кредитов и долгов они также не имеют. В-третьих, уровень образования заметно сказывается на склонности к сбережениям. Для каждого из уровней образования при анализе профилей взаимосвязи возраста и сбережений наблюдается горб, характерный для модели жизненного цикла, но для наиболее образованных он значительно круче (Browningetal, 1996).

Важнейшим открытием последних десятилетий стало также обнаружение того, как неопределенность влияет на финансовое поведение домохозяйств, поскольку, как оказалось, даже при незначительной неопределенности будущих доходов сберегательное поведение человека начинает заметно отклоняться от предсказаний неоклассических моделей. Семьи в период низких доходов предпочитают экономить на текущем потреблении, оставляя по возможности нетронутыми накопления. Пожилые домохозяйства не растрачивают свои сбережения. Покупки же в кредит чаще делаются в период финансовой устойчивости домохозяйства (Carroll, 1996; Hall, 1978; Deaton, 1989). В работах К. Кэролла и других авторов высокая чувствительность потребления к изменениям текущего дохода связывалась с формированием сбережений «на черный день», особенно у семей с высокой неопределенностью будущих доходов. Домохозяйства, согласно взглядам сторонников этого направления, формируют сбережения «на черный день» такого объема, который позволял бы им справиться с потенциальной проблемой. Поэтому, если «страховой фонд» уже сформирован, то домохозяйство более не делает текущих сбережений и начинает потреблять весь текущий доход. Таким образом, сбережения домохозяйства остаются практически неизменными до достижения людьми 50-летнего возраста, после чего они начинают копить на старость.

Суммируем изложенное выше. Существует несколько основных² подходов к анализу финансового поведения населения. Суть их, сильно огрубляя в целях более наглядной демонстрации различий между ними, можно сформулировать следующим образом: 1) формирование сбережений – это «накопление излишков» при наличии соответствующего уровня доходов (концепция Дж. Кейнса); 2) формирование сбережений – это накопление излишков после достижения уровня потребления, характерного для определенной социальной группы, к которой принадлежит или хочет принадлежать человек (Дж. Дьюзенберри); 3) формирование сбережений – это накопление «стратегическо-

² Естественно, что концепций, объясняющих финансовое поведение населения, на самом деле было выдвинуто гораздо больше – мы привели здесь лишь те из них, на которые непосредственно опирались в своем анализе.

го запаса» на отдаленное будущее, прежде всего – пенсионный период (концепции Ф. Модильяни и М. Фридмана); 4) формирование сбережений – это накопление страхового запаса на случай каких-то возможных уже в ближайшем будущем непредвиденных ситуаций в условиях высокой неопределенности (концепция К. Кэрлла).

Какая из этих концепций лучше описывает существующие в российском обществе реалии вообще и применительно к рабочим, в частности, – отдельный вопрос, на который мы постараемся частично ответить в данной статье. При этом ключевой для анализа финансового поведения в целом в любом случае является именно проблема выбора между потреблением и сбережением, поскольку все остальные формы финансового поведения (инвестиционная, кредитная, страховая и т. п. активность) выступают либо разновидностью сберегательного поведения в широком смысле этого понятия, либо следствием доминирования у человека потребительских установок.

Использовали мы в качестве базы своего анализа и многочисленные работы российских авторов на тему финансового поведения населения. В то же время стоит отметить, что, хотя интерес к этой проблематике среди российских специалистов достаточно велик, в теоретическом плане ими не предлагаются альтернативные описанным выше концепции финансового поведения населения. Не проводилась пока, насколько нам известно, и сравнительная оценка эвристических возможностей этих концепций применительно к российским условиям. В значительной степени это объясняется тем, что данные, необходимые для такого масштабного анализа эмпирических исследований, являются, как правило, закрытыми для широкой научной общественности (в качестве примера можно привести широко известные исследования финансового поведения населения КОМКОНа, ЦИРКОНа, ВЦИОМа и других центров). Из числа последних крупных исследований такого рода стоит назвать прежде всего исследование «Изучение финансового поведения населения и привычки к накоплению сбережений» (2014) Центра «Демоскоп», проведенное в рамках совместного проекта Минфина России и Всемирного банка.

Тем не менее, несмотря на сложности с эмпирическими данными, рядом российских авторов (Е.М. Аврамова, В.С. Вахштайн, И.В. Задорин, В.В. Радаев, Я.М. Рошина и др.), занимавшихся этими проблемами на протяжении 1990–2000-х гг., было многое сделано для понимания специфики финансового поведения российского населения. В последние же годы основное внимание российскими специалистами уделялось более конкретным вопросам – особенностям кредитного поведения населения (Стребков, 2007; Кузина, 2012), финансовому поведению россиян в предкризисные и кризисные периоды (Ибрагимова, 2008; Красильникова, 2010; Кузина, 2009), специфике финансового поведения с учетом стратегий адаптации различных социальных групп (Козырева, 2012) и т. д. Однако при этом, как представляется, осталось еще немало вопросов более общего характера, не получивших пока достаточного освещения в литературе. Так, например, до сих пор неясны классово³-слоевые особенности финансового поведения разных групп россиян, а также соотношение в нем собственно экономических факторов (наличие у человека свободных средств, которые он мог бы пустить на потребление или на сбережение, их объем, который определяет диапазон возможностей, динамика и т. д.) и стилевых особенностей потребления, вытекающих, в том числе, и из классовой принадлежности⁴.

Именно на этих вопросах мы и постарались сосредоточиться в своей работе. Цель ее заключалась в том, чтобы показать, какие установки характеризуют россиян в целом и рабочих в особенности в их поведении по отношению к имеющимся у них финансовым средствам, а также каковы наиболее распространенные способы использования этих средств в рабочей среде. При этом мы стремились определить специфику рабочего класса как в сравнении с лицами квалифицированно-го нефизического труда, так и по отношению ко всему населению страны, включая пенсионеров, студентов и т. д.

³ Классы понимаются нами в соответствии с идущей от классификатора профессий ISCO-88 и используемой рядом западных авторов (напр., Grusky, 2005 и др.) их интерпретацией, при которой они рассматриваются как группы, объединяющие людей со сходным характером профессиональной деятельности и необходимым для нее уровнем квалификации. То есть в нашей работе речь идет не о социальных классах, а так называемых «профессиональных классах».

⁴ Среди исключений в этом плане стоит назвать в первую очередь анализ финансового поведения среднего класса (Средние классы в России, 2003) и такой весьма специфической группы, как фрилансеры (Вязникова и др., 2009).

Эмпирической базой исследования послужили данные проведенного в феврале 2014 г. общероссийского опроса Института социологии РАН «Средний класс в современной России» (рук. акад. РАН М.К. Горшков), позволяющие проанализировать ситуацию с отношением россиян к их свободным средствам в условиях начавшейся финансовой стагнации и выделить рабочих разного уровня квалификации как самостоятельный предмет анализа. Опрос в рамках данного исследования был проведен по репрезентативной общенациональной выборке, включающей 1600 чел. в возрасте от 16 до 87 лет.

Сберегательные и потребительские установки россиян и их отражение в реальном финансовом поведении населения

Главная проблема, связанная с анализом отношения российских рабочих и населения страны в целом к своим финансовым средствам, заключается в том, что каждый человек имеет особое представление о том, что для него важнее – повышение стандарта его жизни, связанное с ростом текущего потребления, или же «чувство уверенности в завтрашнем дне», формированию которого в немалой степени способствует наличие у него сбережений. При этом выбор между этими двумя приоритетами человек может осуществлять фактически только в отношении своих «свободных» средств, т. е. тех средств, которые остаются после трат, необходимых для поддержания привычного для него и присущего его социальному окружению уровня жизни. Конечно, здесь также есть проблема, связанная с тем, что объем и характер необходимых трат сильно различаются в отдельных социальных группах. Однако в дилемме «потребление vs сбережения» речь всегда идет все-таки о целях использования той дельты, которая превышает объем необходимых текущих расходов.

При такой постановке вопроса можно говорить о том, что *проверить приоритеты реального использования располагаемых средств можно только применительно к половине россиян, поскольку в начале 2014 г. только половина взрослого населения страны считала, что имеет свободные средства. У остальных же все доходы уходило на необходимое и не допускающее вариативности трат текущее потребление. Причем, судя по тому, что и средние, и модальные, и медианные доходы в группе не имеющих свободных средств были почти в полтора раза ниже, чем в группе свидетельствовавших об их наличии, оценки россиянами своих возможностей в этом вопросе носят вполне объективный характер. Более того, типичными для группы не имеющих свободных средств являются доходы менее 1,5 медиан доходного распределения для соответствующих типов поселений (именно такой уровень доходов характеризовал свыше 90% представителей данной группы, при этом почти 60% в ней имели доходы ниже медианного уровня доходов). В других группах доля имеющих доходы ниже медианных составляла меньшинство, а число их представителей с доходами более 1,5 медиан было в разы выше, чем среди не имеющих свободных средств.*

Свободные средства используются россиянами по-разному, но в целом варианты их использования можно разделить, в соответствии с классической схемой, принятой в экономической теории, на способы, связанные с потреблением сверх своего «обычного стандарта», сбережением свободных средств или их комбинацией. Соответственно, *можно выделить три группы установок в отношении распоряжения своими свободными средствами: **сохранение, потребление** или **смешанные** установки. Судя по эмпирическим данным, доминирующей в российском обществе выступает на данный момент установка на сохранение своих свободных средств – 43% всех, кто считают, что у них эти средства есть, ориентированы на сбережения. Почти треть (31%) использует свободные средства только на приращение потребления, и лишь чуть более четверти (26%), действуя «по Кейнсу», комбинируют задачи сохранения части этих средств и одновременного увеличения своего потребления.*

Целью формирования сбережений выступает чаще всего создание финансового резерва «на черный день», и в половине случаев эти деньги при таком их целевом назначении просто хранятся дома. Этот факт, если оценивать его через призму различных теорий финансового поведения, свидетельствует, «по Кэроллу», о восприятии россиянами их жизни

как протекающей в условиях высокой неопределенности. В остальном среди населения со свободными средствами наибольшей популярностью пользуются депозитные счета в Сбербанке. Коммерческие банки, предлагающие более выгодные условия, вызывают меньше доверия у россиян, обладающих свободной ликвидностью. Еще менее популярны среди них такие способы инвестирования, как, например, покупка недвижимости или ценных бумаг.

Однако эти общие приоритеты действий значительно различаются в группах с разными установками в отношении использования своих свободных средств (табл. 1).

Таблица 1

Виды использования россиянами своих свободных средств, 2014 г., % от имеющих эти средства⁵ (допускалось неограниченное число ответов)

Виды и цели использования свободных средств	Есть свободные средства, и в отношении них существуют установки на:			Россияне, имеющие свободные средства
	сбережение	потребление	смешанные	
Тратят на развлечения и/или поездки (туристические, на отдых и т. п.)	0,0	43,0	50,0	26,4
Покупают дорогостоящие предметы длительного пользования	0,0	50,2	39,0	25,8
Стараются помочь материально родственникам, друзьям или знакомым	0,0	25,7	45,7	19,9
Откладывают деньги на «черный день»	54,9	0,0	54,3	37,7
Держат в Сбербанке	44,5	0,0	37,6	28,9
Вкладывают в другие банки	7,8	0,0	17,1	7,8
Инвестируют в недвижимость	6,1	0,0	12,4	5,9
Покупают валюту	2,6	0,0	8,6	3,4
Дают в долг под проценты	2,0	0,0	1,9	1,4
Покупают ценные бумаги	0,6	0,0	3,3	1,1

Наиболее разнообразны виды использования свободных средств, как видно из табл. 1, в группе со смешанными установками. В ней присутствуют как траты свободных средств на потребление, так и их сбережение различными способами. Ее представители чаще остальных пользуются услугами коммерческих банков, инвестируют в недвижимость или фондовый рынок, приобретают валюту. Характер трат этой категории граждан тоже отличается от остальных. Они чаще предпочитают «покупать впечатления», поскольку тратят свободные средства на отдых, путешествия, развлечения. В группе же, ориентированной на использование свободных средств только в целях потребления, безусловным лидером выступает покупка товаров длительного пользования. Как будет показано ниже, такая ситуация отчасти связана с особенностями уровня материального благосостояния этих групп, включая их обеспеченность товарами длительного пользования, а отчасти – со спецификой их состава, влияющей на установки и нормативно-ценностные системы их представителей.

Глубже понять не только специфику действий трех групп, выделенных по их установкам в отношении использования своих свободных средств, но и то, что они вкладывают в само это понятие, помогает анализ реального наличия сбережений, как положительных, так и отрицательных, у их представителей (см. табл. 2).

⁵ Выделение установок в отношении приоритетов распоряжения своими свободными средствами производилось на основании вопроса о том, как респонденты предпочитают использовать свои свободные средства, когда они появляются, чем и объясняются нулевые значения в ряде ячеек табл. 1.

Таблица 2

**Наличие сбережений и долгов в различных группах населения, 2014 г.,
% от характеризующихся активным финансовым поведением их представителей⁶**

Виды сбережений и долгов	Не имеют свободных средств:	Имеют свободные средства, и в отношении них существуют установки на:		
		сбережение	потребление	смешанные
Сбережения, в т.ч.:	25,6	73,9	43,3	81,4
крупные ⁷	4,0	21,8	11,5	32,0
мелкие	21,6	52,5	31,8	51,7
Долги, в т.ч.:	79,7	34,6	61,1	40,1
кредиты, в т.ч.:	52,2	21,4	43,9	32,5
банкам	50,9	20,6	42,0	30,8
на работе	2,4	1,6	2,5	1,7
«бытовые» долги, в т.ч.:	44,9	17,9	24,2	12,8
крупные – частным лицам	4,5	1,9	4,5	1,7
накопившиеся мелкие	35,1	15,6	16,6	9,9
по оплате ЖКХ более чем за 2 месяца	11,1	5,1	5,1	2,3
Справочно: доля лиц с пассивным финансовым поведением ⁸	51,8	25,3	36,9	18,1

Из табл. 2 видно, что, во-первых, *наибольшее финансовое благополучие характеризует группу ориентированных одновременно на трату и сохранение своих свободных средств*. В ней очень низка (18%) доля граждан с пассивным финансовым поведением, а среди тех, у кого оно имеет активный характер, 81% имеют сбережения (причем треть всей группы имеет крупные сбережения). Кроме того, в данной группе минимален показатель имеющих «бытовые» долги, свидетельствующие обычно о хронической нехватке денег «на жизнь» – всего 13%. Во-вторых, из таблицы видно, что *наибольшее финансовое неблагополучие характеризует тех, кто говорит об отсутствии у них свободных средств*. Оно проявляется как в максимальной (52%) доле лиц, имеющих пассивное финансовое поведение, так и в очень высокой, около четырех пятых группы, доле «должников» среди тех ее представителей, кто характеризуется активным финансовым поведением. Наконец, в-третьих, из табл. 2 видно, что *установки на использование свободных средств и реальные способы распоряжения ими в наибольшей степени расходятся между собой в двух промежуточных с точки зрения их благополучия группах*. Это связано с тем, что их реальное поведение в отношении своих свободных средств зависит не только от их субъективных приоритетов в отношении распоряжения ими, но и от объективных реалий их жизни, вносящих заметные коррективы в реализацию этих установок. В итоге, например, значительная часть группы граждан, ориентированных на использование своих свободных средств только на потребление (43% всех ее представителей с активным финансовым поведением), все же имеют сбережения⁹.

Если говорить о других характерных особенностях представителей выделенных групп, то их достаточно много. Так, **группа со смешанными установками в отношении использо-**

⁶ Темным фоном в таблице выделены ячейки, значения в которых превосходят соответствующие средние показатели по населению в целом. Жирным шрифтом – расчетные интегральные показатели. Часть представителей каждой группы имела одновременно и сбережения, и долги, поэтому сумма имеющих сбережения и долги по столбцу составляет более 100%.

⁷ Под крупными сбережениями имелись в виду накопления, позволяющие прожить на них не менее года при утрате всех источников дохода. При этом подразумевались не только депозиты в банках, но и разного рода инвестиции.

⁸ Под населением с пассивным финансовым поведением подразумеваются россияне без долгов и сбережений.

⁹ Такое сочетание ответов означает, что сбережения не рассматриваются их обладателями в качестве свободных средств – видимо, это «целевые деньги», предназначенные для каких-то будущих покупок или имеющие иное жесткое целевое предназначение, не позволявшее респондентам считать их свободными средствами.

вания своих свободных средств характеризуется в целом относительно низким уровнем закредитованности. Тем не менее, некоторые ее представители, даже имеющие крупные сбережения, все же имеют долги. Более чем в половине случаев это ипотека и автокредиты. Это происходит отчасти из-за того, что сбережения инвестированы в доходные активы, и их нельзя в один момент изъять из оборота и пустить на потребление, а отчасти – из-за того, что люди стараются иметь некий «страховой запас», который при возникновении текущих сложностей с доходами обеспечил бы им некое «пространство маневра», в том числе и для обслуживания кредитов. Таким образом, *для этой группы характерно выстраивание сложных стратегий по управлению своими свободными средствами «в потоке», т. е. как нынешними, так и предстоящими доходами и расходами.* В отношении других особенностей стоит отметить, что это наиболее сбалансированная по своему возрастному составу группа, имеющая к тому же максимально высокие доходы (среднедушевые доходы составляли в ней по состоянию на начало 2014 г. 17 930 руб.). Интересно также, что в ней максимальная из всех групп доля имеющих высшее образование – 44%.

Другое финансовое поведение наблюдается в **группе, члены которой все свободные средства пускают на потребление.** Долги здесь куда более популярны, чем сбережения – почти две трети представителей данной группы имели долги, преимущественно кредиты в банках. Интересны и цели этого кредитования: 40% «должников» использовали потребительское кредитование, почти треть брала автокредит и лишь каждый десятый имел ипотеку. Это значит, что россияне, ориентированные на потребление, используют получаемые кредиты для покупки, прежде всего, разного рода товаров длительного пользования, включая автомобили. С точки зрения уровня доходов они мало чем отличаются при этом от тех, кто ориентирован не только на траты, но и на сохранение свободных средств – среднедушевые доходы в этой группе на начало 2014 г. составляли 16 572 руб., а медианные, как и в группе со смешанными установками, – 15 000 руб. Для обеих этих групп была характерна также достаточно высокая оценка своего социального статуса – свыше 60% в них считали себя представителями среднего и верхнего среднего слоев. Однако образовательный уровень ориентированной только на потребление группы был заметно ниже, чем в группе со смешанными установками – в ней была максимальная из всех групп доля (54%) имеющих среднее специальное образование, а 14% имели даже более низкий образовательный уровень.

Это значит, что *стандарт жизни, задаваемый себе представителями ориентированной только на потребление группы и вытекающий из представлений ее членов о собственном статусе, достаточно высок. В то же время их образование и профессиональные позиции данные статусные притязания никак не подкрепляют. В этих условиях они вынуждены компенсировать нехватку престижных составляющих своего социального статуса за счет экономических его компонентов («престижного потребления»).* Отсюда и их стремление к максимизации обладания престижными товарами длительного пользования (ТДП).

Что же касается **группы, ориентированной на сбережение свободных средств**, то в ней сравнительно мало распространено пассивное финансовое поведение. Если же говорить о наиболее характерных способах проявления реальной активности в этой сфере ее представителей, то три четверти их действительно имеют сбережения и лишь около трети (что заметно меньше, чем во всех других группах) имеют долги, в основном – кредиты в банках. Кредиты брались в этой группе, в основном, из-за нехватки текущих доходов для необходимых семье покупок, поскольку уровень доходов в ней относительно ниже, чем в первых двух (среднедушевые доходы составляли в ней в феврале 2014 г. лишь 13 441 руб., а медианные – 12 000 руб.). Уровень социальных притязаний представителей этой группы, вытекающий из характера их идентичностей, ниже, чем в первых двух (к среднему и верхнему среднему слоям относят себя менее половины её представителей), хотя образовательный уровень и профессиональный статус работающих ее членов очень близки к ситуации в группе, ориентированной только на потребление. Отчасти такой портрет группы объясняется её возрастным составом: в ней относительно большая доля тех, кому за 60 (27% при 8% в группе ориентированных только на потребление) и относительно маленькая доля молодежи до 30 лет

(23% против 34% соответственно). Установленная же еще Ф. Модильяни бóльшая склонность к сбережениям у лиц пожилых возрастов и относительно бóльшая склонность молодежи к использованию кредитов прослеживается и в России.

Наконец, самая многочисленная (50% всех россиян), хотя и представляющая относительно меньший интерес для анализа в контексте наших задач, **группа считающих, что у них нет свободных средств**, является наиболее пассивной в плане финансового поведения: более половины ее (52%) не имеют ни долгов, ни сбережений. Видимо, принимая во внимание их скромные доходы (средний уровень которых в данной группе составлял в феврале 2014 г. 12 167 руб., а медианный – 11 000 руб.), сбережения им делать «не из чего», а в долг им, учитывая их низкую кредитоспособность, стараются не давать. Тем не менее, 36% данной группы (и 80% всех ее представителей с активным финансовым поведением) имеют долги. Причем это группа, в которой доля имеющих «бытовые долги» граждан максимально велика. По ряду особенностей ее представителей видно также, что ее члены относятся к нижней части социальной структуры российского общества. Если же в этой группе и появляются сбережения, то, как и в группе, ориентированной на потребление, они имеют целевой характер.

Более полную картину портретов этих четырех групп и способов их распоряжения своими средствами в части потребительских расходов позволяет получить анализ их обеспеченности разного рода движимым имуществом (табл. 3).

Таблица 3

**Оснащенность товарами длительного пользования домохозяйств
из различных групп населения, 2014 г., %¹⁰**

Товары длительного пользования (ТДП)	Не имеют свободных средств	Имеют свободные средства, и в отношении них существуют установки на:			Население в целом
		сбережение	потребление	смешанные	
ТДП, присутствующие даже у нуждающихся ¹¹					
Телевизор	98,7	98,3	97,2	98,1	98,3
Холодильник	98,6	98,5	97,2	97,6	98,2
Мобильный телефон	91,2	90,4	88,0	93,8	90,9
Пылесос	86,7	93,6	93,2	91,4	89,8
Стиральная машина	81,8	85,2	92,4	92,4	85,6
ТДП, присутствующие даже у малообеспеченных					
Мелкая кухонная техника	65,4	76,5	82,7	84,8	73,1
Компьютер, в т. ч. ноутбук	64,4	66,6	82,3	85,7	70,5
Телевизор с «плоским» экраном	52,2	60,2	69,9	80,5	60,4
Стилевые ТДП, характеризующие образ жизни обеспеченных и среднеобеспеченных слоев					
Цифровая фото- и видеотехника	38,6	45,1	60,6	67,6	47,3
Спутниковое ТВ	24,7	36,3	34,5	45,2	31,4
Смартфон	19,4	31,1	44,2	42,4	28,9
Планшет	17,9	27,0	42,2	39,5	26,5
Кондиционер	11,8	16,3	16,9	25,2	15,3
Посудомоечная машина	4,4	8,1	12,0	20,5	8,6

¹⁰ Фоном выделены три максимальных значения в каждой строке, более насыщенный фон соответствует большему значению. По наиболее распространенным видам ТДП, присутствующим даже в большинстве домохозяйств нуждающихся россиян, указанное выделение не проводилось ввиду близости соответствующих показателей по этим ТДП в разных группах.

¹¹ Использовалась типологизация социальных слоев, выделенных по их уровню жизни Н.Е.Тихоновой (Тихонова, 2014).

Окончание табл. 3

Товары длительного пользования (ТДП)	Не имеют свободных средств	Имеют свободные средства, и в отношении них существуют установки на:			Население в целом
		сбережение	потребление	смешанные	
Автомобили					
Автомобили всего, в т. ч. ¹² :	46,5	52,3	63,5	72,9	53,9
Отечественный автомобиль	28,6	29,7	31,7	30,0	29,5
Автомобиль-иномарка	22,0	27,3	40,2	51,4	29,9
Общее число видов ТДП, включая автомобили, в домохозяйствах:					
Среднее	7,85	8,57	9,64	10,17	8,63
Медианное	8	9	10	10	9
Модальное	7	7	11	12	7

Как видно из табл. 3, группы со смешанными приоритетами использования своих свободных средств, а также ориентированных только на потребление, характеризуются гораздо большей оснащенностью их домохозяйств разного рода ТДП. Это отчасти связано с более высоким уровнем их доходов. Однако полностью объяснить разницу между этими и двумя другими группами в оснащенности домашним имуществом чисто экономические факторы не могут – так, даже при одинаковом уровне доходов в группе ориентированных на потребление и группе ориентированных на сбережение у первых оказывается гораздо более полный набор видов домашнего имущества. Так что здесь речь должна идти именно о влиянии установок на реальное потребительское и сберегательное поведение и о связи экономического положения и стилевых характеристик жизни представителей различных групп.

Наличием в их домохозяйствах разного числа видов ТДП различия потребительского поведения между группами, выделенными по их установкам в отношении своих свободных средств, не исчерпываются. Не менее важно с учетом проблемы взаимосвязи экономических и стилевых факторов поведения и то, какие именно из ТДП приобретались в первую очередь. Как видно из табл. 3, россияне, ориентированные как на сбережение своих свободных средств, так и на использование их для наращивания потребления, более остальных склонны к обеспечению максимальной комфортности своего повседневного бытия и поэтому активнее других оснащают свои дома кондиционерами, посудомоечными машинами, современными видами телевизоров и т. п. В то же время группа, ориентированная только на потребление, чаще склонна к покупкам ТДП, которые в большей степени свидетельствуют о наличии у них стремления к демонстративному потреблению (смартфоны, планшеты, автомобили). Добавим, что структура покупок, совершенных за последний год, подтверждает эти особенности использования разными группами населения своих свободных средств: лидерами по покупкам планшетов и смартфонов, в большей степени характерных для демонстративного потребления, и в этом случае выступает группа ориентированных на потребление, а лидерами в покупке телевизоров последнего поколения – ориентированная на домашний комфорт группа со смешанными установками в области своего финансового поведения.

Таким образом, наряду с чисто экономическими факторами, в определении реального финансового поведения россиян очень заметную роль играют сегодня и стилевые факторы, обусловленные спецификой установок и ценностей. Более того, повышение доходов ведет к росту распространенности сбережений только при изначальном наличии сберегательных установок, и в этом плане можно говорить об ограниченных возможностях использования концепции Дж. Кейнса в России. При этом роль статусных притязаний в определении характера потребительского поведения оказывается весьма велика, что в целом (с поправкой на референтные, а не членские группы) укладывается в концепцию Дж. Дьюзенберри.

¹² В ряде домохозяйств присутствовала как традиционная продукция отечественного автопрома, так и иномарки, в том числе собранные в России, поэтому показатели доли домохозяйств, имевших автомобили, меньше суммы показателей имеющих отечественные автомобили и иномарки.

Особенности финансового поведения представителей рабочего класса

Выше мы постарались показать, как выглядят установки в отношении своих свободных средств и реальные способы распоряжения ими среди россиян в целом. Зафиксировали мы и то, что они зависят от многих факторов: реального объема располагаемых средств, характера статусных притязаний и т. д. Рассмотрим теперь, в чем заключаются на этом общем фоне характерные особенности установок и реального поведения в данной области рабочего класса.

Однако, кого можно относить к рабочим в сегодняшней России? Этот вопрос далеко не очевиден и требует некоторых комментариев. В соответствии с идущей еще с советских времен традицией, рабочих в России отождествляют обычно с лицами физического труда. Однако в зарубежных исследованиях подход к этой проблеме гораздо шире, и, наряду с «синими воротничками», соответствующими лицам физического труда, в них зачастую включают также «розовые воротнички» – кассиров, продавщиц, приемщиц химчисток и т. п. При этом одни западные авторы, как это делает, например, американский классик стратификационных исследований Э.О. Райт, выделяют рабочих на основе их квалификации, а также степени автономности их труда и отсутствия у них собственности (Wright, 1985; 2004). Другие же, не менее известные исследователи, выделяют рабочих с учетом их сферы занятости (Goldthorpe, 2004; 2010), в результате чего рабочие в сельском хозяйстве и строительстве, например, оказываются отнесены к разным классам.

Учитывая сохраняющуюся неопределенность понятия рабочего класса в современной социологии, мы выделили для анализа три группы работников, которые теоретически могут претендовать на то, чтобы рассматривать их как представителей рабочего класса: 1) высококвалифицированных рабочих 5–6 разряда; 2) рабочих средней квалификации и неквалифицированных работников физического труда, а также 3) рядовых работников торговли и бытового обслуживания. Остальных работающих мы объединили в группу, представители которой занимают позиции, традиционно относимые к среднему классу (предпринимателей, руководителей, профессионалов, полупрофессионалов, самозанятых)¹³. Неработающие, в том числе пенсионеры, были исключены на этой фазе из анализа.

Если говорить об уровне среднедушевых доходов рассматриваемых профессиональных групп (рис. 1), то по структуре доходов группа высококвалифицированных рабочих близка к работающим на позициях среднего класса, а остальные две группы заметно отличаются от них и очень близки при этом друг к другу. Это позволяет говорить о том, что если рассматривать слоевое деление общества, то представители среднего класса и высококвалифицированных рабочих будут образовывать средние слои общества.

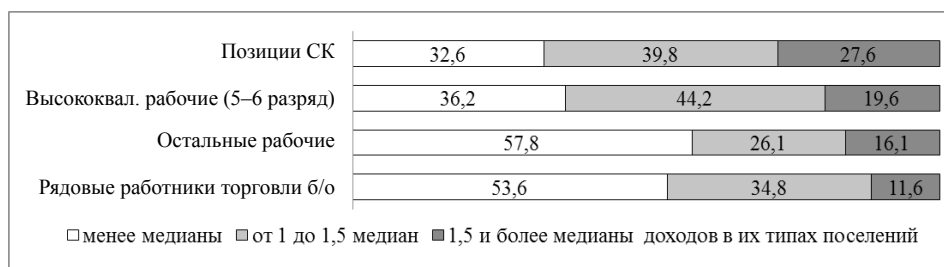


Рис. 1. Доходы представителей разных профессиональных групп, февраль 2014 г., % от работающего населения

На этом сходство высококвалифицированных рабочих и среднего класса заканчивается, и при рассмотрении профессиональных групп через призму их установок в сфере распоряжения свободными средствами картина становится существенно иной. На первый план выходит схожесть между собой трех укрупненных профессиональных групп, которые потенциально могут рассматриваться как представители рабочего класса; а также их противоположность представителям

¹³ От вопроса о том, насколько занимающие эти позиции могут выступать в условиях России представителями реального среднего класса как особого социального субъекта, мы при этом уклоняемся. Как и в случае с рабочим классом, речь идет лишь о так называемом «профессиональном классе».

профессионального среднего класса. Оказывается, например, что ориентация только на потребление характерна именно для представителей тех трех групп, которые потенциально могут рассматриваться как профессиональный класс рабочих. В отличие от них россияне, занимающие позиции профессионального среднего класса, ориентированы, прежде всего, на сбережение своих свободных средств. Напомним, сберегательные установки доминируют и среди россиян в целом, включая пенсионеров.

При этом качественные различия между двумя укрупненными профессиональными классами в отношении их финансовых установок не связаны с уровнем доходов и сохраняются даже в подгруппах с одинаковыми доходами. Кроме того, рабочие в меньшей степени, чем занимающие профессиональные позиции среднего класса, склонны к выстраиванию сложных финансовых стратегий и использованию свободных средств одновременно и на накопление, и на потребление. И эта тенденция сохраняется даже при наличии у представителей разных классов одинаковых доходов (табл. 4). Такая разница установок в отношении своих свободных средств в разных профессиональных классах и распространенность установок на потребление даже среди высококвалифицированных рабочих (доходы которых, казалось бы, позволяют реализовать смешанные финансовые установки) выглядит тем более парадоксальной, что именно среди них максимальна доля тех, кому за 40 (почти 60%, в т. ч. 21% тех, кому за 50), а для этого возраста в наибольшей степени характерны, как свидетельствуют данные насчитывающих уже многие десятилетия зарубежных исследований, установки на сохранение свободных средств. Да и в России склонность к сбережениям с годами увеличивается. Однако, как видим, *классовые характеристики, определяющие установки на потребление или сбережение, оказываются в случае с рабочими важнее возрастных предпочтений.*

Таблица 4

Наличие и использование свободных средств в различных группах работающих россиян, 2014 г., % от имеющих свободных средств

Ситуация со свободными средствами	Основные профессиональные группы				Работающие в целом
	Позиции СК	Высококвалифицированные рабочие	Рядовые работники торговли и б/о	Средне- и низкоквалифицированные рабочие	
Имеют свободные средства и их:					
Сохраняют	35,7	39,1	37,7	45,3	38,0
Тратят и сохраняют	30,9	21,8	22,6	20,9	27,0
Тратят	33,4	39,1	39,6	33,7	35,0
Справочно: нет свободных средств	38,1	57,6	62,1	59,8	49,3
Среди имеющих доходы от 1 до 1,5 медиан имеют свободные средства и их:					
Сохраняют	40,5	37,8	34,8	33,3	38,6
Тратят и сохраняют	33,6	21,6	26,1	23,8	29,4
Тратят	25,9	40,5	39,1	42,9	32,0
Справочно: нет свободных средств	39,6	58,0	52,1	61,8	48,6

Роль классовой принадлежности становится еще более наглядной, если от анализа установок перейти к реальному финансовому поведению представителей разных профессиональных групп. Как видно на рис. 2, представители среднего класса в большей мере, чем остальные три группы, имеют сбережения, а не долги, и это единственная массовая группа работающих россиян с такой моделью финансового поведения. *Среди трех профессиональных групп рабочих доминирует иная модель: гораздо шире распространено пассивное финансовое поведение, а среди их представителей с активным финансовым поведением с огромным перевесом преобладают имеющие долги, а не сбережения.*

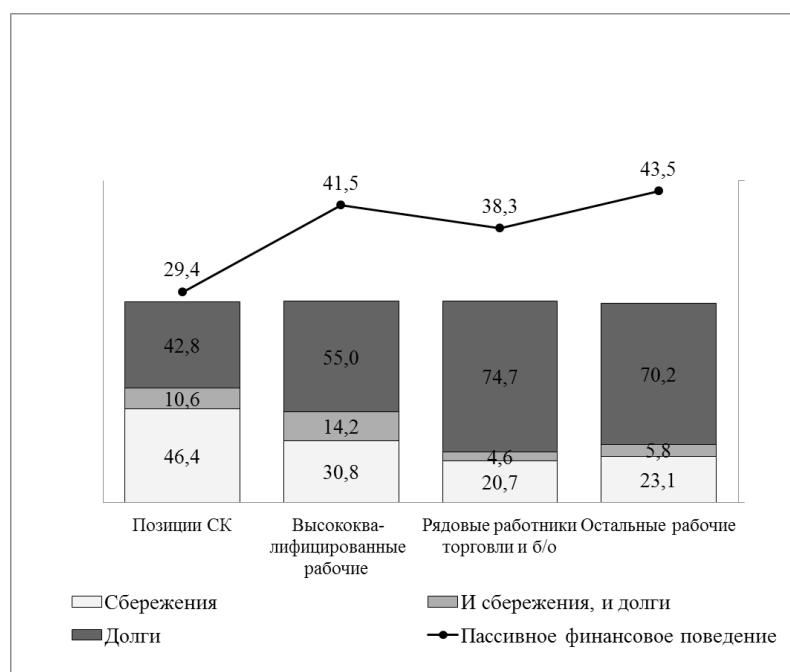


Рис. 2. Распределение сбережений и долгов среди профессиональных групп, февраль 2014 г., % от финансово активной части этих групп¹⁴

Таким образом, финансовое поведение разных профессиональных групп, как и их установки, в значительной степени определяются классовой принадлежностью. Однако для относительно более молодых¹⁵ рядовых работников торговли и бытового обслуживания при формировании долгов характерно заметно более выраженное тяготение к использованию потребительских банковских кредитов (половина всех рядовых работников торговли и бытового обслуживания имеют этот вид займов). Для сравнения, среди высококвалифицированных рабочих соответствующий показатель составляет 31%, средне- и неквалифицированных рабочих – 37%. Это говорит о *возможной вариативности финансового поведения в зависимости от такого фактора, как возраст, в рамках действия общих тенденций, характерных для представителей близких по их классовой принадлежности профессиональных групп.*

Если же говорить в контексте роли возраста в разных профессиональных классах не о долгах, а о сбережениях, то и на их примере роль классовой принадлежности в определении финансового поведения также подтверждается. Так, в когортах 40–60-летних, когда люди уже начинают обычно задумываться о старости, накопления имеют свыше трети занимающих позиции, характерные для среднего класса, и лишь по 13–17% в трех остальных профессиональных группах. Это также связано со спецификой классовых поведенческих паттернов, а не только с разницей в уровнях дохода представителей этих групп. Даже в их подгруппах с одинаковыми доходами (например, от 1 до 1,5 медиан, т. е. с того уровня, когда сбережения уже начинают появляться относительно массово) доля имеющих сбережения в потенциальном среднем классе в разы больше, чем у трех других профессиональных групп.

Такая значительная разница в доминировании как различных установок в отношении своих свободных средств, так и реальных способов распоряжения ими в разных группах во многом связана со спецификой их временного горизонта планирования. Сегодня в России планируют свою жизнь преимущественно те, кто занимают профессиональные позиции, характерные для представителей среднего класса (61% их планируют свою жизнь не менее чем на год). В то же время в трех

¹⁴ На графике для справки отображается доля финансово пассивных людей, т. е. тех, которые не имеют ни долгов, ни сбережений, от соответствующей группы в целом.

¹⁵ Рядовые работники торговли и бытового обслуживания заметно моложе представителей остальных групп. Старше 40 лет среди них в нашей выборке оказалось лишь чуть более трети.

остальных профессиональных группах большинство свою жизнь вообще не планируют (среди высококвалифицированных рабочих заявляют о том, что они вообще не планируют свою жизнь 54%, рядовых работников торговли и бытового обслуживания – 59%, средне- и неквалифицированных рабочих – 63%). Та же тенденция сохраняется, если рассматривать однотипные по их доходу или возрасту подгруппы внутри среднего и рабочего классов. Так, в подгруппе 31–40 лет планируют свою жизнь 62% работающих на позициях среднего класса, в то время как в остальных трех профессиональных группах это делают от трети до 49%. Менее значим, чем классовая принадлежность, в этом отношении и уровень доходов: в группе с доходом от 1 до 1,5 медиан соответствующие показатели составляют 64% для среднего класса и 40–50% – для трех других профессиональных групп.

Таким образом, можно говорить о наличии у всех трех профессиональных групп, которые мы изначально рассматривали в порядке предположения как потенциальный рабочий класс, общих характерных установок и паттернов поведения в финансовой сфере. Главными их особенностями выступают склонность к наращиванию потребления в ущерб сбережениям, готовность ради максимизации потребления на товарных рынках «залезать в долги», а также относительно большая роль демонстративного потребления. Эти особенности отличают их и от людей, занимающих позиции среднего класса, и от населения страны в целом, включая неработающих россиян. Более того, указанные особенности являются следствием отношения представителей разных профессиональных классов к миру в целом, прежде всего, их очень ограниченного временного горизонта планирования, и лишь частично корректируются спецификой их возраста или экономическими возможностями. Но в любом случае, эти корректировки не отменяют главного – близости между собой трех составляющих сегодня в современной России рабочий класс профессиональных групп, что подтверждается и другими особенностями их финансового поведения (приоритетами в приобретении тех или иных ТДП, характером отложенного спроса, временем формирования и размером сбережений и др.).

Выводы

1. Ключевым обстоятельством для понимания финансового поведения россиян вообще, и рабочих в особенности, в современной России выступает отсутствие у более чем значительной их части свободных средств, которые могли бы быть использованы на что-то сверх абсолютно необходимых расходов. При этом, если у россиян в целом доля не имеющих свободных средств составляет половину, то среди рабочих она достигает 60%, и лишь 20% рабочих имели в 2014 г. хоть какие-то сбережения. Если же исключить из их числа имевших, наряду со сбережениями, долговую нагрузку, то эта цифра сокращается до 15%, что говорит об очень низком «запасе прочности» в рабочем классе. Отчасти это является следствием их более низких, чем у квалифицированных работников интеллектуального труда, доходов, а отчасти – результатом большей распространенности у них установок на потребление, а не на сбережения. Даже среди относительно более возрастных и имеющих сопоставимые с работниками умственного труда доходы высококвалифицированных рабочих около 40% тех из них, кто имеет свободные средства, ориентированы только на наращивание потребления. Максимум доли ориентированных только на потребление достигает среди рядовых работников торговли и бытового обслуживания.

2. Те россияне, которые формируют из своих свободных средств сбережения, распадаются на две большие подгруппы. Одна из них, большая по численности, ориентирована на организованные формы сбережений. Доминирующей среди этих форм выступает депозит в Сбербанке. Для подавляющего большинства остальных членов данной подгруппы это тоже вклады в банках, но других. Какие-либо иные формы распоряжения свободными средствами, связанные с инвестиционными целями, распространены в ней очень мало. Вторая подгруппа, насчитывающая около трети всех, имеющих сбережения (т. е. около 10% всех россиян), держит располагаемые средства дома – это их резерв «на черный день». Таким образом, потенциальные инвестиционные ресурсы, находящиеся в распоряжении россиян и никак не вовлеченные пока в экономику, довольно велики. Однако привлечь их как дополнительный инвестиционный ресурс очень непросто. Если даже в спокойное время, каким являлось начало 2014 г., обладатели боялись доверить свои средства Сбербанку, не говоря уж об остальных банках или, тем более, инвестиционной деятельности, то в условиях усиления нестабильности простимулировать население «вынуть средства из кубышек» тем более сложно.

Наиболее пассивную позицию в этом отношении занимают представители рабочего класса, в котором неорганизованные сбережения «на черный день» более популярны, чем среди занимающих профессиональные позиции, характерные для среднего класса. Таким образом, проблема дополнительных инвестиционных ресурсов сегодня отчасти проблема доверия и отчасти – доминирования в различных классах разных поведенческих паттернов.

3. В России слабо применимы традиционные концепции, объясняющие финансовое поведение людей. Так, плохо работает концепция К. Кейнса, согласно которой формирование сбережений – это «накопление излишков», а склонность к сберегательному поведению растет по мере роста уровня доходов. Точнее, она работает лишь для гомогенных по их профессиональному, образовательному, возрастному и т. п. составу групп. Классовая принадлежность оказывается в российском обществе более значимым фактором для распоряжения личными средствами, чем уровень доходов сам по себе. Фиксируемая же при обработке эмпирических данных по населению в целом статистическая связь показателей доходов, с одной стороны, и финансовых установок и поведения населения, с другой, объясняется прежде всего разницей в доходах этих классов. Плохо работает в России и концепция Ф. Модильяни, предполагающая, что формирование сбережений – это накопление «стратегического запаса» на пенсионный период. Для старших возрастов действительно характерна несколько большая готовность к сбережениям, однако, наиболее выраженной она становится не за 10–15 лет до наступления пенсии, как предполагается среди сторонников этой концепции, а уже при нахождении на пенсии. Таким образом, речь идет в данном случае скорее о целевых деньгах (на лечение, «гробовых» и т. п.) и сбережениях «на черный день», чем о перераспределении денежного потока в рамках этапов жизненного цикла для поддержания устойчивости определенного уровня жизни. Лучше остальных работает в России концепция К. Кэрлла, согласно которой формирование сбережений – это накопление страхового запаса на случай каких-то возможных в ближайшем будущем непредвиденных ситуаций. При завершении формирования этого запаса дальнейшее активное наращивание его прекращается, а свободные средства начинают использоваться на прирост потребления.

4. И высококвалифицированные рабочие, и рабочие средней и низкой квалификации, и рядовые работники торговли и сферы услуг, несмотря на разницу их доходов, очень близки между собой в отношении доминирующих у них установок и реального использования свободных средств и противостоят в этом отношении классу работников, занимающих в экономике профессиональные позиции, традиционно относимые к среднему классу. Главными особенностями их финансового поведения выступают при этом склонность к наращиванию потребления в ущерб сбережениям, готовность ради максимизации потребления на товарных рынках «залезать в долги», а также относительно большая роль в их среде демонстративного потребления. Это позволяет говорить о том, что применительно к условиям современной России стилевые характеристики поведения, связанные с классовой принадлежностью, оказываются более значимыми, чем такая экономическая характеристика, как размер доходов.

ЛИТЕРАТУРА

Вязникова В.В., Стребков Д.О. (2009). Финансовое поведение российских фрилансеров: возможности и ограничения // *Социологический журнал*, № 4, с. 41–64.

Ибрагимов Д.Х. (2008). Финансовые практики российского населения // *Овчарова Л.Н. (отв. ред.). Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение*. М.: Независимый институт социальной политики.

Козырева П.М. (2012). Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ) // *Социологические исследования*, № 7, с. 54–66.

Красильникова М.Д. (2010). Как российское население переживает очередной экономический кризис // *Мир России*, № 4, с. 106–123.

Кузина О.Е. (2009). Влияние финансового кризиса на ожидания и поведение россиян // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*, т. 1, № 89.

Кузина О.Е. (2012). Потребитель и кредит: портрет в статистическом интерьере // *Экономическая социология*, т. 13, № 5, с. 153–162.

- Малева Т.М. (ред.) (2003). Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. Московский Центр Карнеги. М.: Гендальф, 506 с.
- Стребков Д.О. (2007). Социальные аспекты кредитного поведения населения // *Социологический журнал*, № 1, с. 83–102.
- Тихонова Н.Е. (2014). Социальная структура России: теории и реальность. М.: Новый хронограф: Ин-т социологии РАН, 408 с.
- Browning M., Lusardi A. (1996). Household saving: Micro theories and micro facts // *Journal of Economic literature*, vol. 34, no. 4, pp. 1797–1855.
- Carroll C.D. (1996). Buffer-stock saving and the life cycle/permanent income hypothesis // *National bureau of economic research, NBER Working Paper 5788*. Cambridge, MA (<http://www.nber.org/reporter/spring06/carroll.html>).
- Deaton A. (1989). Saving and liquidity constraints // *National bureau of economic research, NBER Working Paper 3196*. Cambridge, MA (<http://www.nber.org/papers/w3196>).
- Duesenberry J.S. (1949). *Income, saving, and the theory of consumer behavior*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Goldthorpe J.H. (2004). *The economic basis of social class*. London: Centre for Analysis of Social Exclusion.
- Goldthorpe J.H. (2010). Class Analysis and the Reorientation of Class Theory: The Case of Persisting Differentials in Educational Attainment // *The British Journal of Sociology*, vol. 61, pp. 311–335. [Originally published in 1996 *British Journal of Sociology*].
- Grusky D. (2005). The Case for a New Class Map // *American Journal of Sociology*, vol. 111, pp. 141–212.
- Hall R.E. (1978). Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence // *Journal of Political Economy*, vol. 86, no. 6, pp. 971–987.
- Keynes J.M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Macmillan.
- Modigliani F., Ando A.K. (1957). Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving // *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, vol. 19, no. 2, pp. 99–124.
- Modigliani F., Ando A. (1963). The Life Cycle Hypothesis of Savings: Aggregate Implications and Tests // *American Economic Review*, vol. 53, no. 1, pp. 55–84.
- Modigliani F., Brumberg R. (1954). Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross section data / In: *Kenneth K.K. (ed.) Post-Keynesian Economics*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, pp. 388–436.
- Wright E.O. (1985). *Classes*. L.: Verso.
- Wright E.O. (2004). Foundations of a Neo-Marxist Class Analysis / In: *Wright E.O. (ed.) Alternative Foundations of Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

REFERENCES

- Ibragimova D.H. (2008). Financial practices of the Russian population / In: *Ovcharova L.N. (resp. ed.) Russian households on the eve of the financial crisis: revenue and financial behavior*. Moscow: Independent Institute for Social Policy. (In Russian.)
- Kozyreva P.M. (2012). Financial behavior in the context of socio-economic adaptation of the population (sociological analysis). *Sociological research*, no. 7, pp. 54–66. (In Russian.)
- Krasilnikova M.D. (2010). As the Russian population endures the next economic crisis. *World of Russia*, vol. 19, no. 4, pp. 162–181. (In Russian.)
- Kuzina O.E. (2009). Influence of financial crisis on expectations and behavior of Russians. *Monitoring of public opinion: economic and social changes*, vol. 1, no. 89, pp. 25–50. (In Russian.)
- Kuzina O.E. (2012). Consumer and credit: a portrait in a statistical interior. *Economic sociology*, vol. 13, no. 5, pp. 153–162. (In Russian.)
- Maleva T.M. (ed.) (2003). *Middle classes in Russia: economic and social strategy*. Moscow Center of Carnegie. Moscow: Gandalf, 506 p. (In Russian.)
- Strebkov D.O. (2007). Social aspects of credit behavior of the population. *Sociological magazine*, no. 1, pp. 83–102. (In Russian.)

- Tikhonova N.E.* (2014). Social structure of Russia: theories and reality. Moscow: New Chronograph, The Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences, 408 p. (In Russian.)
- Vyaznikova V.V.* and *Strebkov D.O.* (2009). Financial behavior of Russian freelancers: opportunities and limitations. *Sociological journal*, no. 4, pp. 41–64. (In Russian.)
- Browning M.* and *Lusardi A.* (1996). Household saving: Micro theories and micro facts. *Journal of Economic literature*, vol. 34, no. 4, pp. 1797–1855.
- Carroll C.D.* (1996). Buffer-stock saving and the life cycle/permanent income hypothesis. *National bureau of economic research, NBER Working Paper 5788*. Cambridge, MA (<http://www.nber.org/reporter/spring06/carroll.html>).
- Deaton A.* (1989). Saving and liquidity constraints. *National bureau of economic research, NBER Working Paper 3196*. Cambridge, MA (<http://www.nber.org/papers/w3196>).
- Duesenberry J.S.* (1949). *Income, saving, and the theory of consumer behavior*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Goldthorpe J.H.* (2004). *The economic basis of social class*. London: Centre for Analysis of Social Exclusion.
- Goldthorpe J.H.* (2010). Class Analysis and the Reorientation of Class Theory: The Case of Persisting Differentials in Educational Attainment. *The British Journal of Sociology*, vol. 61, pp. 311–335. [Originally published in 1996 *British Journal of Sociology*].
- Grusky D.* (2005). The Case for a New Class Map. *American Journal of Sociology*, vol. 111, pp. 141–212.
- Hall R.E.* (1978). Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence. *Journal of Political Economy*, vol. 86, no. 6, pp. 971–987.
- Keynes J.M.* (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Macmillan.
- Modigliani F.* and *Ando A.K.* (1957). Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving. *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, vol. 19, no. 2, pp. 99–124.
- Modigliani F.* and *Ando A.* (1963). The Life Cycle Hypothesis of Savings: Aggregate Implications and Tests. *American Economic Review*, vol. 53, no. 1, pp. 55–84.
- Modigliani F.* and *Brumberg R.* (1954). Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross section data / In: *Kenneth K.K. (ed.)*. *Post-Keynesian Economics*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, pp. 388–436.
- Wright E.O.* (1985). *Classes*. L.: Verso.
- Wright E.O.* (2004). Foundations of a Neo-Marxist Class Analysis / In: *Wright E.O. (ed.)*. *Alternative Foundations of Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.