

DOI: 10.14515/monitoring.2015.2.07

УДК 316.343.63(470+571):330.16:336

А. Каравай

РОССИЙСКИЕ РАБОЧИЕ: ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ И УСТАНОВКИ

РОССИЙСКИЕ РАБОЧИЕ: ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ И УСТАНОВКИ

КАРАВАЙ Анастасия Вадимовна - научный сотрудник Института гуманитарного развития мегаполиса, e-mail: kaanva@gmail.com

RUSSIAN WORKERS: FINANCIAL BEHAVIOR AND SETTINGS

KARAVAI Anastasiya Vadimovna - Researcher, Institute for Social Analysis and Forecasting. e-mail: kaanva@gmail.com

Аннотация. На материалах общероссийского исследования Института социологии РАН (2014 г.) анализируются особенности реального поведения российских рабочих и их установок в отношении своих финансовых средств. Результаты сравниваются с установками и поведением населения страны в целом и лицами квалифицированного умственного труда в частности. Показано, что «запас прочности» рабочих очень мал как из-за относительно более низких доходов, так и потому, что к своим свободным средствам у них преобладают потребительские установки, обусловленные склонностью к демонстративному потреблению, а также характерным для них коротким временным горизонтом. Высококвалифицированные рабочие, рабочие средней и низкой квалификации, а также рядовые работники торговли и сферы услуг очень близки между собой с точки зрения их реального финансового поведения и установок, доминирующих в данной сфере. При этом они заметно отличаются от лиц, занимающих позиции среднего класса, а также от неработающих россиян.

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

Abstract. The article is based on the evidence obtained in the all-Russian study conducted by the Institute of Sociology in 2014 and provides an analysis of the specifics of the actual behavior of the Russian workers and their settings regarding their financial income. The results are compared with the common settings and behavior and, in particular, with the settings shared by the skilled mental workers. It is shown that the “degree of safety” among workers is very small due to their relatively low income and consumer behavior setting caused by their habit of conspicuous consumption with its short horizon period. Highly skilled workers, workers with average and low qualifications as well as ordinary workers employed in trade and service industries are similar in terms of their actual financial behavior and dominant settings. However, their behavior differs from that of the middle class workers and non-working Russians.

Keywords: workers, financial behavior, savings behavior, consumer behavior, professional groups, working class, social structure

Теоретико-методологические предпосылки анализа

Финансовое поведение относится к важным формам социального действия, а его анализ выступает значимым элементом социальной диагностики. В условиях, когда конкуренция между акторами за обладание стратегическими ресурсами, определяющими их место в социальной структуре общества, обостряется, стратегии, избираемые представителями различных социальных групп по отношению к своим финансовым ресурсам, усиливают влияние и на успешность соответствующих групп, и на их запас прочности, и на специфику их положения и поведения. Особый интерес в этом контексте представляет оценка финансовых установок и стратегий рабочих — ведь именно они являются не только одной из многочисленных социальных групп российского общества, но и реализуют практики коллективных протестов, что актуально в связи с вопросами социальной стабильности и диагностики социальной напряженности в условиях экономического кризиса.

Однако проблема анализа их финансовых установок и поведения в теоретико-методологическом плане далеко не проста; первая из возникающих здесь сложностей упирается в альтернативные модели объяснения финансового поведения. Особенности финансового поведения населения и причины доминирования тех или иных установок относятся к числу тем, которые более 100 лет постоянно находятся в фокусе внимания исследователей разных стран мира. Внимание ученых оказалось привлечено к ней еще в начале XX в., когда в условиях резкого роста благосостояния и перехода к массовому производству, поведение домохозяйств и отдельных индивидов стало представлять для экономистов самостоятельный интерес.

Здесь имеют место несколько основных подходов. Суть их (сильно огрубленная в целях более наглядной демонстрации различий) можно сформулировать следующим образом. Формирование сбережений это: накопление излишков при наличии достаточно высокого уровня доходов (концепция Дж. Кейнса) [Keynes, 1973]; накопление излишков после достижения уровня потребления, характерного для определенной социальной группы, к которой принадлежит или хочет принадлежать человек (Дж. Дьюзенберри) [Duesenberry, 1958]; накопление стратегического запаса на отдаленное будущее, прежде всего — пенсионный период (концепции Ф. Модильяни и М. Фридмана) [Modigliani, 1954, 1957; Ando, Modigliani, 1963]; накопление страхового запаса на случай каких-то возможных уже в ближайшем будущем непредвиденных ситуаций в условиях высокой неопределенности (концепция К. Кэрролла)¹ [Carroll, 1996, 1997]. Какая из этих концепций лучше описывает существующие в российском обществе реалии, в том числе применительно к рабочим, — отдельный вопрос, на который мы постараемся частично ответить в данной статье. При этом ключевой для анализа финансового поведения является проблема наличия сберегательного поведения и мотивов выбора между потреблением и сбережением, поскольку все остальные формы финансового поведения (инвестиционная, кредитная, страховая и т.п. активность) всегда выступают либо разновидностью сберегательного поведения в широком смысле слова, либо следствием доминирования у человека или какой-либо социальной группы в целом потребительских установок.

Что касается российских авторов, хотя интерес к этой теме среди них достаточно велик, в теоретическом плане ими не предлагаются альтернативные описанным выше концепции.

¹ Естественно, что концепций, объясняющих финансовое поведение населения, на самом деле выдвинуто больше. Мы привели здесь лишь те из них, которые считаются классическими.

Рядом ученых (Е.М. Авраамова, В.С. Вахштайн, О.Е. Кузина, Я.М. Рощина, В.В. Радаев, Д.О. Стребков, П.М. Козырева и др.) многое сделано для понимания специфики финансового поведения россиян в целом и отдельных возрастных, поселенческих и других их групп в частности, однако пока уделялось явно недостаточное внимание классово-слоевым² особенностям финансового поведения населения, а также соотношению в нем собственно экономических факторов (наличие у человека свободных средств, их объем и т.д.) и стилевых особенностей потребления, вытекающих из классовой принадлежности. *Цель нашей работы заключалась в том, чтобы показать, какие установки характеризуют поведение российских рабочих по отношению к имеющимся у них финансовым средствам, какие способы использования этих средств являются доминирующими в их среде, какими финансовыми ресурсами они располагают, насколько распространена среди них долговая нагрузка, на что они предпочитают тратить имеющиеся средства и т.д.* Мы стремились определить специфику рабочего класса в сравнении как с лицами квалифицированного нефизического труда, так и со всем населением страны, включая пенсионеров, студентов и т.д.

Второй теоретическо-методологической проблемой исследования выступал вопрос о том, кого можно отнести к рабочим в современной России. В соответствии с идущей еще с советских времен традицией, рабочих в России отождествляют обычно с лицами физического труда. Однако в зарубежных исследованиях наряду с «синими воротничками», соответствующими лицам физического труда, в категорию рабочих зачастую включают «розовых воротничков»: кассиров, продавщиц, приемщиц химчисток и т.п. Одни западные авторы, например, американский классик стратификационных исследований Э.О. Райт, выделяют рабочих на основе их квалификации, а также степени автономности их труда и статуса наемных работников [Wright, 1985, 2004], другие — с учетом их сферы занятости [Goldthorpe, 2004, 2010], в результате чего рабочие в сельском хозяйстве и строительстве, например, оказываются разнесены по разным классам.

Учитывая сохраняющуюся неопределенность понятия рабочего класса, мы выделили три группы работников, которые теоретически могут претендовать на то, чтобы рассматривать их как представителей рабочего класса: 1) высококвалифицированные рабочие 5–6-го разряда; 2) рабочие средней квалификации и неквалифицированные работники физического труда; 3) рядовые работники торговли и бытового обслуживания. Остальных работающих мы объединили в группу, представители которой занимают позиции, традиционно относимые к среднему классу (предприниматели, руководители, профессионалы, полупрофессионалы, самозанятые). Для того, чтобы определить специфику рабочих по отношению к неработающему населению, последнее было поделено на две группы: пенсионеры и прочие неработающие граждане (студенты; безработные; находящиеся в отпуске по уходу за ребенком и пр.)

Третьей ключевой теоретико-методологической проблемой анализа особенностей финансовых установок и поведения российских рабочих выступает вопрос о том, в отношении каких именно средств можно рассматривать эти особенности. Мы решили рассматривать отношения к свободным финансовым средствам, исходя из того, что каждый человек имеет особое представление о том, что для него важнее — повышение стандарта жизни, связанное с

² Классы понимаются нами в соответствии с идущей от классификатора профессий ISCO-88, а также используемой рядом западных авторов (например, [Grusky, Weeden, 2005] и пр.), интерпретацией, т.е. как группы, объединяющие людей со сходным характером профессиональной деятельности и необходимым для нее уровнем квалификации. В нашей работе речь идет не о социальных, а о так называемых профессиональных классах.

ростом текущего потребления, или же чувство уверенности в завтрашнем дне, формированию которого в немалой степени способствует наличие сбережений. Однако выбор между этими двумя приоритетами может осуществляться только в отношении тех средств, которые остаются после трат, необходимых для поддержания привычного уровня жизни. Соответственно, в дилемме «потребление vs. сбережения» речь всегда идет о целях использования дельты, превышающей объем необходимых текущих расходов (не важны траты на питание, оплату коммунальных услуг, одежду и т.п., носящие обязательный характер, значимо использование средств, остающихся после оплаты этих расходов.); эту дельту мы и понимаем как свободные средства.

Отметим, что, судя по опросам, в начале 2014 г.³ только половина взрослого населения страны имела свободные средства. У остальных все доходы уходило на необходимое потребление. Судя по тому, что и средние, и модальные, и медианные доходы в группе, не имеющих свободных средств, были почти в 1,5 раза ниже, чем в группе говоривших об их наличии, оценки россиянами своих возможностей в этом вопросе носили объективный характер. Более того, типичными для группы, не имеющих свободных средств, были доходы менее медианы доходного распределения для соответствующих типов поселений (именно такой уровень доходов характеризовал почти 60% представителей данной группы, при этом свыше 90% в ней имели доходы ниже 1,5 медиан доходов). В группах, обладающих свободными средствами, но по-разному их использующих, 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.

Сберегательные и потребительские установки рабочих в сравнении с остальными россиянами и их отражение в реальном финансовом поведении

В целом способы использования свободных средств россиянами можно разделить на способы, связанные с: потреблением сверх «обычного стандарта», сбережением свободных средств или их комбинацией. Соответственно, можно выделить минимум три группы установок в отношении распоряжения свободными средствами: **сохранение, потребление или смешанные** установки. Судя по эмпирическим данным, наиболее распространенной в российском обществе, хотя и не безусловно доминирующей, выступает установка на сохранение свободных средств — 43% всех, кто считает, что у них эти средства есть, ориентированы лишь на их сбережение. Почти треть (31%) ориентированы на использование этих средств только на приращение потребления и чуть более четверти (26%) комбинируют задачи сохранения части этих средств и одновременного увеличения своего потребления.

Целью формирования сбережений выступает у 38% создание финансового резерва на «черный день», в половине случаев эти деньги просто хранятся дома. Если оценивать этот факт через призму различных теорий финансового поведения, россияне воспринимают свою жизнь как протекающую в условиях высокой неопределенности. Большой популярностью пользуются также депозитные счета в Сбербанке (29%). Коммерческие банки, предлагающие более выгодные условия, вызывают меньше доверия (8% открывают счета в них). Еще менее

³ Эмпирической базой исследования послужили данные проведенного в феврале 2014 г. общероссийского опроса Института социологии РАН «Средний класс в современной России: 10 лет спустя» (руководитель — академик М.К. Горшков), позволявшие проанализировать ситуацию с отношением россиян к имеющимся у них свободным средствам в относительно спокойный период, перед начинавшейся экономической стагнацией, а также выделить рабочих разного уровня квалификации как самостоятельный предмет анализа. Опрос проведен по общенациональной выборке, включающей 1600 человек в возрасте от 16 до 87 лет, репрезентировавшей население страны по региону проживания, а внутри регионов — по полу, возрасту и типу поселения.

популярны такие способы инвестирования, как, например, покупка недвижимости или ценных бумаг.

Общие приоритеты действий в отношении использования свободных средств значительно различаются в группах с разными установками в данной области (табл. 1).

Таблица 1 Виды использования россиянами своих свободных средств, 2014 г., % от имеющих эти средства⁴ (допускалось неограниченное число ответов)

Виды и цели использования свободных средств	В отношении имеющихся свободных средств существуют установки на:			Все имеющие свободные средства
	сбережение	потребление	смешанные	
Тратят на развлечения и/или путешествия	0,0	43,0	50,0	26,4
Покупают дорогостоящие товары длительного потребления	0,0	50,2	39,0	25,8
Стараются помочь материально родственникам 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

Хотя финансовое поведение рабочих с высокой квалификацией и россиян, занимающих профессиональные позиции, характерные для среднего класса, существенно различно, но, если говорить об уровне среднедушевых доходов этих групп, они достаточно близки между собой и заметно отличаются от двух других групп рабочих (рис. 1). Можно сказать, если рассматривать не профессионально-классовое, а слоевое деление общества, представители среднего класса и высококвалифицированных рабочих в массе своей будут образовывать средние слои общества.

⁴ Выделение установок в отношении приоритетов распоряжения своими свободными средствами производилось на основании вопроса о том, как респонденты предпочитают использовать эти средства, когда они появляются, чем и объясняются нулевые значения в ряде ячеек табл. 1.



Рисунок 1 - Доходы представителей укрупненных профессиональных групп и разных групп неработающих, февраль 2014 г., % от населения в целом

Если посмотреть на особенности их реального финансового поведения, то на первый план выходит схожесть между собой трех укрупненных профессиональных групп рабочих, а также их противоположность представителям профессионального среднего класса. Оказывается, например, что ориентация только на потребление характерна именно для рабочих. В отличие от них россияне, занимающие позиции профессионального среднего класса, ориентированы прежде всего на сохранение свободных средств. На это же в большей степени ориентированы и россияне в целом, включая пенсионеров (табл. 2). Различия между рассматриваемыми профессиональными группами в отношении к своим средствам не связаны с уровнем доходов и сохраняются даже в подгруппах с одинаковыми доходами.

Таблица 2 Наличие свободных средств и установки в их отношении в различных группах работающих и неработающих россиян, 2014 г., % от имеющих свободные средства

Ситуация со свободными средствами и установки в их отношении	Рабочие			Позиции СК	Неработающие		Население в целом
	работники торговли и бытового обслуживания	ниже 4-го разряда и без него	от 5-го разряда		Пенсионеры	Прочие	
Имеют свободные средства и ориентированы на их использование для:							
Сбережения	37,7	45,3	39,1	35,7	61,6	42,3	42,8
Потребления	39,6	33,7	39,1	33,4	16,6	31,7	31,0
И того, и другого	22,6	20,9	21,8	30,9	21,9	26,0	26,2
Справочно: нет свободных средств	61,7	59,8	57,6	37,8	50,3	49,5	49,2
Среди имеющих доходы от 1 до 1,5 медиан имеют свободные средства и ориентированы на их использование для:							
Сбережения	34,8	33,3	37,8	40,5	49,2	38,7	41,0
Потребления	39,1	42,9	40,5	25,9	23,7	32,3	30,2
И того, и другого	26,1	23,8	21,6	33,6	27,1	29,0	28,8
Справочно: нет свободных средств	52,1	61,8	58,0	39,4	28,0	44,8	44,8

Кроме того, рабочие и неработающие в меньшей степени склонны к выстраиванию сложных финансовых стратегий и использованию свободных средств одновременно и на накопление, и на потребление. Такая разница установок в разных профессиональных классах и распространенность установок на потребление даже среди имеющих относительно высокие доходы высококвалифицированных рабочих кажется тем более парадоксальной, что именно среди них максимальна доля тех, кому за 40 (почти 60%, в том числе 21% тех, кому за 50 лет). Обычно для этого возраста характерны более выраженные установки на сбережение. Однако *классовые характеристики, определяющие установки на потребление или сбережение, оказываются в случае с рабочими важнее возрастных предпочтений.*

Роль принадлежности к той или иной профессиональной группе становится еще нагляднее, если от анализа установок перейти к реальному финансовому поведению россиян. Меньше всего финансово пассивного населения наблюдается среди представителей среднего класса (30%). При этом финансово активные представители данного класса в массе своей (68%) имеют сбережения, в том числе 10% имеют одновременно и сбережения, и долги (табл. 3). А вот среди трех групп рабочих доминирует иная модель: среди них более распространено пассивное финансовое поведение, а среди их представителей с активным финансовым поведением доминируют имеющие долги, а не сбережения; накопления рабочих, даже когда они у них есть, представляют собой лишь небольшой страховой запас на случай непродолжительных финансовых трудностей. Это именно страховой фонд, поскольку в этих профессиональных группах порядка 55%–62% их представителей со свободными средствами предпочитают держать сбережения дома, сохраняя их на черный день, а еще около 35%–40% доверяют их только Сбербанку. Столь же консервативных взглядов на предпочтительные формы сбережений придерживаются только пенсионеры. Однако пожилые россияне, в отличие от рабочих, в большей степени пользуются услугами Сбербанка.

Что касается долговой нагрузки рабочих, как видно из таблицы 3, представители рабочих в значительной степени (в среднем примерно в 40% случаев среди рабочих с активным финансовым поведением) не могут распорядиться своими доходами так, чтобы не влезать в бытовые долги. Кроме того, рабочие чаще остальных групп россиян оформляют кредиты. В итоге даже относительно благополучная по своим доходам группа высококвалифицированных рабочих опережает по этому показателю представителей среднего класса.

Таблица 3 Наличие сбережений и долгов в различных группах населения, 2014 г., % от характеризующихся активным финансовым поведением их представителей (допускалось неограниченное количество ответов)

Есть в наличии:	Рабочие			Позиции СК	Неработающие		Население в целом
	работники торговли и б/о	ниже 4-го разряда и без него	от 5-го разряда		Пенсионеры	Прочие	
Справочно: доля населения с активным финансовым поведением, из них имеют:	61,7	56,5	58,5	70,6	50,7	56,5	60,7
Сбережения, в том числе:	25,3	28,9	45,0	56,9	71,0	56,2	51,2

Есть в наличии:	Рабочие Позиции СК Неработающие			Позиции СК	Рабочие Позиции СК		Население в целом
	работники торговли и б/о	ниже 4-го разряда и без него	от 5-го разряда		Пенсионеры	Прочие	
крупные	9,2	7,4	8,3	16,9	17,4	24,0	14,8
мелкие	16,1	21,5	36,7	40,6	55,5	32,2	36,9
Долги, в том числе:	79,3	76,0	69,2	53,3	34,8	54,5	57,7
кредиты*, в том числе:	56,3	46,3	46,7	40,8	19,4	33,9	39,2
банкам*	56,3	44,6	42,5	39,4	19,4	33,9	37,9
на работе*	1,1	1,7	5,8	2,2	0,0	0,0	2,1
«бытовые» долги*, в том числе:	41,4	41,3	30,8	21,4	20,0	35,5	28,5
крупные — частным лицам*	4,6	3,3	2,5	3,1	3,2	3,3	3,3
накопившиеся мелкие*	33,3	30,6	27,5	16,1	14,8	28,9	22,3
по оплате ЖКХ более чем за 2 месяца*	14,9	10,7	5,0	4,2	6,5	8,3	6,9
Долги и сбережения	4,6	4,9	14,2	10,2	5,8	10,7	8,9

* Показатели приведены в процентах от всех имевших долги на момент опроса.

Виды кредитования, выбираемые различными профессиональными группами, тоже иллюстрируют особенности их финансового поведения и приоритеты в распоряжении средствами. Например, представители среднего класса активно пользуются банковским кредитованием для решения крупных проблем; ими в меньшей степени (по сравнению с остальными россиянами) в последние годы оформлялись потребительские кредиты и в большей — ипотечные, способствующие не проеданию имеющихся ресурсов, а их капитализации. Рабочие за последние три года не просто кредитовались активнее представителей среднего класса, но и заметно чаще пользовались потребительским кредитованием, причем в формах, свидетельствующих о ярко выраженных установках на демонстративное потребление. В частности, рядовых работников торговли и бытового обслуживания характеризовало активное использование кредитов для покупки планшетов, смартфонов и т.д., а более возрастные и высокодоходные квалифицированные рабочие чаще приобретали автомобили (табл. 4).

До сих пор мы рассматривали только ту часть населения, которая имеет либо свободные средства, либо реальные финансовые активы/пассивы (сбережения, долги). Однако полученные нами выводы об установках российских рабочих подтверждаются и для тех, кто свободных средств не имеет (если рассматривать так называемый отложенный спрос). Выбор того, на что человек потратил бы средства, если бы они вдруг появились в достаточном количестве, контрастно раскрывает латентные установки на сбережение или потребление (табл. 5).

Таблица 4. Структура кредитного портфеля по видам кредитования у различных групп населения за последние 3 года, 2014 г., % от кредитовавшихся представителей (допускалось неограниченное количество ответов)

Вид кредита	Рабочие			Позиции СК	Неработающие		Население в целом
	работники торговли и бытового обслуживания	ниже 4-го разряда и без него	от 5-го разряда		Пенсионеры	Прочие	
Потребительский, в том числе на:	78,6	75,3	60	59,8	77,6	69,7	67,1
Бытовую технику и компьютер*	81,8	89,9	84,2	90,1	95,5	80,5	87,8
Смартфоны и планшеты*	41,9	22,8	26,3	25,8	6,7	37,0	26,4
Автокредит	25,7	20,4	50,5	43,2	27,6	36,4	36,6
Ипотека	12,9	15,1	7,4	19,1	5,2	16,7	14,4
Образовательный	2,9	1,1	1,1	2,9	3,4	6,1	2,7
Справочно: не пользовались в предыдущие 3 года банковским кредитованием	50,4	56,5	53,7	52,7	81,0	69,2	60,9

* Показатели приведены в процентах от всех имевших потребительский кредит.

Таблица 5 Отложенный спрос в различных группах населения, 2014 г., % (допускалось три варианта ответа)

Виды возможного использования внезапно появившихся у человека крупных денежных средств	Рабочие			Позиции СК	Неработающие		Население в целом
	работники торговли и бытового обслуживания	ниже 4-го разряда и без него	от 5-го разряда		пенсионеры	прочие	
Недвижимость, в том числе:	44,7	50,5	45,9	51,3	26,5	47,1	44,5
Квартира	29,1	37,9	26,8	37,1	18,6	34,1	31,2
Дом	14,2	12,6	17,6	12,0	6,9	10,7	11,8
Зарубежная недвижимость	0,7	0,0	1,5	2,2	1,0	2,3	1,4
Земля	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Гараж	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Текущее потребление, в том числе:	47,6	46,3	47,3	39,7	30,8	47,2	41,6
Автомобиль	22,7	24,8	26,8	16,7	6,9	24,3	18,9
Путешествия, отдых	15,6	13,6	12,7	17,5	14,4	15,9	15,3
Мебель, бытовая техника	5,0	6,5	6,3	4,3	9,2	5,1	6,0
Одежда, украшения	4,3	1,4	1,5	1,2	0,3	1,9	1,4
Ремонт	7,1	7,0	10,2	9,6	11,4	6,1	9,1
Инвестиции, в том числе:	6,4	2,8	5,9	7,8	6,5	6,1	6,5
В банк под проценты	2,1	0,9	2,0	3,9	5,9	1,4	3,2
Собственный бизнес	4,3	1,4	3,9	2,9	0,3	3,3	2,6
Ценные бумаги	0,0	0,5	0,0	0,4	0,3	0,9	0,4
Расширение с/х	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,5	0,3
Возврат долгов	9,2	5,1	4,9	6,3	3,3	4,2	5,3
Помощь другим, в том числе:	5,0	4,7	2,9	5,5	16,4	6,5	7,3
Близким и родным	5,0	4,7	2,9	4,1	15,4	5,6	6,5
Благотворительность	0,0	0,0	0,0	1,4	1,0	0,9	0,8
Образование	4,3	5,1	4,9	4,5	0,0	7,9	4,2
Лечение	4,3	3,7	4,9	2,9	19,3	3,3	6,6

Очевидно, что большая распространенность установок на текущее потребление у рабочих в сравнении с представителями среднего класса подтверждается и в латентных установках. Даже в группе средне- и низкоквалифицированных рабочих, имеющей самые худшие жилищные условия, лишь половина (что чуть меньше, чем в более благополучном в этом отношении среднем классе) выделила в числе трех приоритетов трат внезапно появившихся крупных средств недвижимость. Считанные проценты рабочих потратят неожиданно полученные средства на инвестиции. Фактически *российский рабочий ориентирован чаще на то, чтобы «проесть» неожиданное богатство, потратив средства на покупку товаров длительного пользования (ТДП) или отдых.*

Более полную картину *потребительских предпочтений* показывают приобретенные за последние 7 лет товары длительного пользования. Из таблицы 6 видно, что скромнее всех в последние годы жили пенсионеры: они не гонятся за техническими новинками и довольствуются тем, что приобрели раньше. Такой стиль потребления подтверждает их последовательность в реализации установок на сбережение средств. Полярными по отношению к пенсионерам выступают группы представителей среднего класса и прочих неработающих граждан. Но если первые покупали все категории товаров, оснащая квартиру и обновляя домашнюю технику, то неработающие трудоспособного возраста, значительную часть которых составляют не обремененные семьей и получающие помощь от родителей студенты, занимались приобретением модных гаджетов. Такие же приоритеты потребления характерны и для рядовых работников торговли и сферы услуг (табл. 6), хотя средний возраст у них заметно выше. В отличие от них, средне- и низкоквалифицированные рабочие примерно того же возраста приобретали мобильные телефоны, компьютеры и телевизоры. Структура приобретения ТДП за последние 7 лет высококвалифицированными рабочими подтверждает вывод относительно их склонности к демонстративному поведению. *Таким образом, наряду с чисто экономическими факторами, в определении реального финансового поведения россиян заметную роль играют стилевые факторы, обусловленные спецификой их установок и ценностей, во многом вытекающих из их принадлежности к определенным профессиональным сообществам.*

Таблица 6 Структура приобретения товаров длительного пользования в различных группах населения, 2014 г., % (допускалось неограниченное количество ответов, ранжировано по населению в целом)

Приобретено за последние 7 лет	Рабочие			Позиции СК	Неработающие		Население в целом
	работники торговли и бытового обслуживания	ниже 4-го разряда и без него	от 5-го разряда		пенсионеры	прочие	
Мобильный телефон	81,6	80,8	82,9	80,2	75,8	74,3	79,1
Компьютер, в том числе ноутбук	61,0	62,6	60,0	78,0	28,8	65,4	61,1
Стиральная машина	58,2	56,5	64,4	68,4	46,4	61,2	60,1
Мелкая кухонная техника	58,2	55,1	57,6	68,2	44,1	62,1	58,6
Телевизор с плоским экраном	55,3	51,4	64,9	68,0	35,0	61,7	57,1

Приобретено за последние 7 лет	Рабочие			Позиции СК	Неработающие		Население в целом
	работники торговли и бытового обслуживания	ниже 4-го разряда и без него	от 5-го разряда		пенсионеры	прочие	
Холодильник	49,6	51,4	54,1	61,2	52,9	61,2	56,5
Пылесос	53,9	51,4	51,7	59,8	39,2	57,5	52,8
Цифровая фото- и видеотехника	43,3	28,5	46,8	52,0	17,3	50,0	40,5
Смартфон	22,7	19,2	28,3	39,0	7,5	43,0	28,1
Спутниковое ТВ	29,1	23,4	26,3	32,9	19,6	34,1	28,0
Обычный телевизор	27,7	28,5	24,4	25,5	26,1	32,2	26,9
Планшет	27,7	18,7	23,4	34,9	8,2	40,7	26,2
Автомобиль-иномарка	17,7	14,0	18,0	36,1	11,1	31,8	23,9
Отечественный автомобиль	18,4	15,0	24,4	15,5	6,2	22,9	16,0
Кондиционер	14,2	7,9	10,2	17,6	9,2	18,7	13,6
Посудомоечная машина	6,4	2,8	2,4	12,2	2,3	14,5	7,5
Справочно: возрастные характеристики групп							
Средний возраст, лет	37,4	38,6	41,5	39,0	66,0	32,0	43,3
Медианный возраст, лет	36	37	43	38	66	22	41
Модальный возраст, лет	32	30	43	38	60	20	38

Такая значительная разница в доминировании различных установок в отношении свободных средств и реальных способов распоряжения ими в разных классах во многом связана со спецификой их временного горизонта планирования (табл. 7). Сегодня в России планируют свою жизнь преимущественно те, кто занимает позиции, характерные для представителей среднего класса (61% планируют ее не менее, чем на год, а 15% – более, чем на 3 года). В трех группах рабочих большинство жизнь не планируют (среди высококвалифицированных рабочих говорят о том, что они вообще не планируют её 54%, среди рядовых работников торговли и бытового обслуживания – 59%, среди средне- и неквалифицированных рабочих – 63%). Та же тенденция сохраняется, если рассматривать однотипные (по доходу или возрасту) подгруппы внутри рассматриваемых групп. Так, в подгруппе 31–40 лет планируют жизнь 62% представителей среднего класса, в то время как в трех группах рабочих 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 доходов соответствующие показатели составляют 64% для среднего класса и 40–50% для трех групп рабочих.

Таблица 7 Горизонт планирования в различных группах населения, 2014 г., в %

Планируют свою жизнь	Рабочие			Позиции СК	Неработающие		Население в целом
	работники торговли и бытового обслуживания	ниже 4-го разряда и без него	от 5-го разряда		Пенсионеры	Прочие	
	58,9	62,6	54,1	38,8	74,2	44,4	53,3
Да, в том числе на срок:							
1–2 года*	41,1	37,4	45,9	61,2	25,8	55,6	46,7
3 и более лет*	79,3	87,4	86,1	75,0	87,2	60,4	77,3
	20,7	12,6	13,9	24,8	12,8	39,4	22,7
* В процентах от всех планирующих свою жизнь.							

Отсутствие привычки планировать жизнь влияет и на такую составляющую финансового поведения, как добровольное страхование рисков. Среди рабочих не более 48% пользуются хотя бы одним видом страхования; 41,6% – среди средне- и низкоквалифицированных рабочих, тогда как в двух других группах доля страхующихся примерно одинакова (47,6 и 47,3%). Для значительной части рабочих это страхование носит псевдобудобровольный характер, поскольку, купив автомобиль в кредит, они вынуждены оформлять КАСКО, являющееся обязательным условием автокредитования.

Выводы

- 1 В России слабо применимы традиционные концепции, объясняющие финансовое поведение населения. Плохо работает концепция К. Кейнса – классовая принадлежность оказывается в нашей стране более значимым фактором для распоряжения средствами, чем уровень доходов сам по себе. Плохо работает в России и концепция Ф. Модильяни. 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. Наиболее ярким подтверждением слабой эффективности этой теории в России выступают высококвалифицированные рабочие, которые при достаточно высоких доходах и максимального возраста намного меньше, чем представители среднего класса, ориентированы на сохранение свободных средств и, как и остальные рабочие, не просто активно тратят их на текущее потребление, но и берут в долг. Лучше остальных работает у нас концепция К. Кэрролла; россияне обычно копят страховой запас на случай непредвиденных ситуаций в ближайшем будущем; при завершении формирования этого запаса, его дальнейшее наращивание прекращается, а свободные средства начинают использоваться на прирост потребления. Хотя в целом эта концепция применима к россиянам далеко не всегда, однако именно она применительно к рабочим работает эффективно.
- 2 Можно говорить о наличии у всех профессиональных групп, которые мы изначально рассматривали как потенциальный рабочий класс, общих характерных установок и паттернов поведения в финансовой сфере. Главные их особенности – склонность к наращиванию потребления в ущерб сбережениям,

готовность ради максимизации потребления на товарных рынках залезать в долги, а также относительно бóльшая роль демонстративного потребления. Все это отличает их и от представителей среднего класса, и от населения страны в целом, включая неработающих россиян. Можно говорить о значительной роли стилевых предпочтений, связанных с принадлежностью к рабочим, для формирования как их реального финансового поведения, так и установок в отношении своих свободных средств.

- 3 Указанные особенности определяются отношением представителей разных профессиональных классов к миру в целом, прежде всего — их горизонтом планирования и лишь частично корректируются возрастом или экономическими возможностями. Характерные для рабочих отсутствие желания и навыков планирования, а также короткий временной горизонт приводят не только к выраженной установке на потребление здесь и сейчас, но и к неготовности использовать механизмы страхования для снижения рисков. В итоге запас прочности всех групп рабочих, включая имеющих сравнительно высокие доходы, относительно невелик.

Литература

- 1 Carroll C. D. Buffer-Stock Saving and the Life Cycle //Permanent Income Hypothesis. NBER Working Paper. 1996. No. 5788. October.
- 2 Carroll C. D. Buffer-stock saving and the life cycle/permanent income hypothesis. 1997.
- 3 Carroll C.D., Samwick A.A. The Nature of Precautionary Wealth // Journal of Monetary Economics, Vol. 40. №. 1 (September 1997), pp. 41–72.
- 4 Duesenberry I. S. Business Cycles and Economic Growth. N. Y., 1958.
- 5 Goldthorpe J.H. The economic basis of social class. London: Centre for Analysis of Social Classes, 2004.
- 6 Goldthorpe J.H. Class Analysis and the Reorientation of Class Theory: The Case of Persisting differentials in educational attainment. London School of Economics and Political Science. Blackwell Publishing Ltd., 2010.
- 7 Grusky D., Weeden K. The Case for a New Class Map // American Journal of Sociology. 2005. Vol. 111. № 1 (July). Pp. 141–212.
- 8 Keynes J. M. The general theory of employment, interest and money. London, Macmillan, 1973.
- 9 Modigliani F., Brumberg, R. Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross section data / In Post-Keynesian Economics. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, pp. 388–436. 1954.
- 10 Modigliani F., Ando A.K.. Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving // Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics 19 (May 1957), pp. 99–124.
- 11 Ando A., Modigliani F. The Life Cycle Hypothesis of Savings: Aggregate Implications and Tests // American Economic Review. 1963. № 53. Pp. 55–84.
- 12 Wright E. O. Classes. L.: Verso, 1985.
- 13 Wright E.O. Foundations of a Neo-Marxist Class Analysis // Alternative Foundations of Class Analysis / Ed. by E.O. Wright. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.