



независимый институт  
СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

---

# **РОССИЙСКИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВА НАКАНУНЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА: ДОХОДЫ И ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ**

СБОРНИК АНАЛИТИЧЕСКИХ СТАТЕЙ

---

*Ответственный редактор:*  
***Л.Н. Овчарова***

Москва, 2008

УДК 330.59  
ББК 65.9(2 Рос)-94  
Д 71

**Д 71    Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение / Отв. ред. Л. Н. Овчарова. — М.: Независимый институт социальной политики, 2008. — 208 с., ил.**

ISBN 978-5-903599-06-6

В книге представлены аналитические статьи, подготовленные по результатам двух исследовательских проектов, выполненных в 2007–2008 гг. Независимым институтом социальной политики. Данные статьи рассматривают четыре аспекта уровня жизни, интерес к которым со стороны экспертного сообщества актуализирован последним финансово-инвестиционным кризисом: динамика бедности российских домохозяйств, доходы и оплата труда в бюджетном секторе, кредитное поведение российского населения, финансовые практики в условиях экономического роста.

Издание осуществлено при поддержке Фонда Форда.

*Полная или частичная перепечатка данной публикации возможна только с письменного согласия Независимого института социальной политики. При цитировании ссылка на издание обязательна.*

ISBN 978-5-903599-06-6

© Независимый институт  
социальной политики, 2008

# СОДЕРЖАНИЕ

---

Введение .....	7
----------------	---

## РАЗДЕЛ 1. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И БЕДНОСТЬ: ЭФФЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

*Л. Н. Овчарова, М. А. Малкова*

<b>Динамика уровня бедности и доходов населения в условиях экономического роста в России .....</b>	<b>15</b>
1. Национальные особенности российской линии бедности. . .	15
2. Тенденции в изменении основных характеристик бедности .....	17
3. Структурный и динамический анализ изменений в доходах населения .....	28
4. Как меры государственной политики влияли на динамику заработной платы? .....	40
5. Институты социальной поддержки населения и их влияние на уровень бедности .....	47
Основные выводы .....	54

*Е. Б. Головляница, О. В. Синявская*

<b>Стратегии формирования доходов российскими домохозяйствами. ....</b>	<b>57</b>
1. Методика исследования. ....	59
2. Состав источников доходов в домохозяйствах различного типа. ....	66
3. Стратегии формирования доходов. ....	71
Основные выводы. ....	77

*Л. Н. Овчарова, А. Я. Бурдяк, С. В. Сурков*

<b>Вклад работников бюджетной сферы в доходы российских домохозяйств .....</b>	<b>81</b>
1. Роль и место работников бюджетной сферы в экономических стратегиях российских домохозяйств. . . .	84

2. Трудовая мобильность, карьерные намерения и профессиональный рост работников, занятых в бюджетном секторе . . . . .	102
Основные выводы . . . . .	111

## **РАЗДЕЛ 2. ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ: РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

*Д. Х. Ибрагимова*

<b>Жизнь в кредит: ареалы распространения . . . . .</b>	<b>115</b>
1. Социально-демографический портрет участников рынка кредитования физических лиц . . . . .	115
2. Целевая структура потребительского кредитования российских домохозяйств . . . . .	119
3. непогашенные банковские кредиты . . . . .	125
Основные выводы . . . . .	127

*Д. Х. Ибрагимова*

<b>Потребности населения в кредитных ресурсах . . . . .</b>	<b>132</b>
1. Социально-экономические детерминанты кредитных намерений населения . . . . .	132
2. Цели кредитных намерений населения . . . . .	141
3. Недвижимость: анализ потребностей и намерений . . . . .	143
Основные выводы . . . . .	154

*Д. Х. Ибрагимова, С. В. Сурков*

<b>Оценка потенциального спроса и возможностей участия населения в жилищных кредитных программах . . . . .</b>	<b>159</b>
1. Оценка потенциальных возможностей участия населения в жилищных кредитных программах . . . . .	159
2. Жилищные кредитные программы: сопоставление потенциальных возможностей и намерений участия . . . . .	166
3. Источники средств для улучшения жилищных условий . . . . .	170
Основные выводы . . . . .	173

*Д. Х. Ибрагимова*

<b>Финансовые практики российского населения . . . . .</b>	<b>192</b>
1. Различные подходы к анализу финансового поведения населения . . . . .	192
2. Сберегатели и заемщики в зеркале социологических данных . . . . .	195
3. Типы финансовых практик российских домохозяйств и масштаб их распространенности . . . . .	199
Основные выводы . . . . .	204

## ОБ АВТОРАХ

---

**Бурдяк Александра Ярославовна** – магистр экономики, старший научный сотрудник Независимого института социальной политики

**Головлянищина Екатерина Борисовна** – магистр социологии, научный сотрудник Независимого института социальной политики

**Ибрагимова Диляра Ханифовна** – кандидат исторических наук, ведущий научный сотрудник Независимого института социальной политики

**Малкова Мария Александровна** – младший научный сотрудник Независимого института социальной политики

**Овчарова Лилия Николаевна** – кандидат экономических наук, заместитель директора Независимого института социальной политики

**Синявская Оксана Вячеславовна** – кандидат экономических наук, заместитель директора Независимого института социальной политики

**Сурков Сергей Владимирович** – кандидат экономических наук, магистр международных отношений, ведущий научный сотрудник Независимого института социальной политики

## ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ СОКРАЩЕНИЯ

---

- БДР — баланс (денежных) доходов и расходов населения  
ВВП — валовой внутренний продукт  
ГУ-ВШЭ — Государственный университет — Высшая школа экономики  
ЕДВ — единая денежная выплата  
ЕСН — единый социальный налог  
ЕТС — Единая тарифная сетка  
ИПН — Индекс потребительских настроений  
ЛПХ — личное подсобное хозяйство  
МРОТ — минимальный размер оплаты труда  
НОБУС — Национальное обследование благосостояния домохозяйств и участия в социальных программах  
ОБДХ — Обследование бюджетов домашних хозяйств  
ПГТ — поселок городского типа  
ПФР — Пенсионный фонд России  
РидМиЖ — Обследование «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе»  
РМЭЗ — Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения  
ЕЕС — Опрос «Образование и занятость» (Education and Employment Survey)

## ВВЕДЕНИЕ

---

**И**дея подготовки данного сборника возникла весной 2008 г., когда дискуссия в экспертном сообществе сфокусировалась на обсуждении различных вариантов инновационного сценария долгосрочного развития страны. В части формирования человеческого капитала приоритеты сместились от проблем сокращения бедности к расширению среднего класса. На фоне роста заработной платы, который в реальном выражении за годы экономического роста (2000–2008 г.) составил 2,5 раза, низкой безработицы, высокого уровня занятости, массового включения населения в систему потребительского кредитования, развития ипотеки и финансовых инвестиционных инструментов такая постановка целей развития выглядела достаточно реалистичной.

Авторы представленных в данном сборнике аналитических статей, с одной стороны, стремились показать, что, действительно, стандарты жизни определенных групп населения выросли и их социальная рефлексия на экономический рост уже проявилась в формировании моделей рационального кредитного, страхового и сберегательного поведения. С другой стороны, очевиден и тот факт, что эти модели образуются в условиях нарастающего неравенства в материальной обеспеченности, дифференциации качества высшего образования, социокультурных, институциональных и экономических барьеров.

В частности, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ в качестве потенциала роста среднего класса рассматриваются работники бюджетного сектора, и реализация его видится через ряд достаточно простых решений, суть которых сводится к следующему: повышение заработной платы данной группе высокообразованных специалистов будет способствовать росту производительности их труда, преобразованию сырьевой экономики в инновационную. Результаты, представленные в одной из статей сборника, посвященной анализу вклада работников бюджетной сферы в доходы российских домохозяйств, показывают, что ситуация гораздо сложнее и стремление повысить производитель-

ность труда посредством увеличения зарплаты входит в конфликт со сложившимся распределением экономических ролей внутри домашних хозяйств. Другая статья, рассматривающая особенности кредитного поведения, свидетельствует о том, что состоятельные люди при принятии решений о страховании, кредитовании и выборе форм хранения сбережений пока еще больше склонны доверять социальным сетям, а не рыночным институтам.

Однако по мере подготовки данной публикации стало очевидно, что мировой кризис 2008 г., уникальность которого состоит в том, что произошло совмещение циклического, структурного, кредитного, фондового и банковского кризисов, видимо, заставит всех пересмотреть перспективы развития. Когда сборник сдавался в печать, большинство экспертов уже понимали, что для России этот кризис приобретает контуры экономического, затрагивающего банковскую систему, реальный и бюджетный сектора экономики, а значит, и большинство населения. В ноябре 2008 г. Росстат известил всех о 8% падении промышленного производства и снижении реальных доходов населения на 6,2% (относительно ноября 2007 г.). Задолженность по выплате заработной платы практически удвоилась по сравнению с прошлым месяцем. Правительственная антикризисная программа сконцентрировалась на расшивке кредиторской задолженности и поддержке реального сектора, однако повышение процентной ставки по кредитам и ползучая девальвация рубля усилили пессимистические настроения бизнеса и населения. Перспективы стагнации, отличающейся низкими темпами экономического роста, ростом инфляции и безработицы замаячили на горизонте. Пока еще не видны в полном объеме социальные и экономические последствия первого мирового экономического кризиса третьего тысячелетия. Однако известно, что прошлые кризисы отбирали у российских работников до четверти их реальной заработной платы. Институционально с тех пор мало что изменилось, и если последствия будут сопоставимыми, то данная публикация зафиксирует ситуацию накануне кризиса.

Все представленные в данном издании статьи подготовлены на основе двух проектов научной программы Независимого института социальной политики (НИСП), реализованных в 2007–2008 гг.:

- *«Повышение оплаты труда в бюджетном секторе экономики: социально-экономические ограничения и возможности»*, выполненного при финансовой поддержке Московского общественного фонда и Фонда Форда. Руководители проекта: Л. Н. Овчарова, С. В. Шишкин; аналитики проекта по направлению «Доходы и оплата труда работников бюджетного сектора»: А. Я. Бурдяк, А. И. Пишняк, Д. О. Попова, С. В. Сурков. Авторы благодарят



Д. О. Попову и А. И. Пишняк, не участвовавших в подготовке публикации, но выполнивших большой объем аналитических расчетов, принятых во внимание при подготовке статей первого раздела.

- «*Экономические стратегии, сберегательное и кредитное поведение различных социально-экономических групп населения России: ретроспективный анализ и перспективные оценки*», выполненного по заказу Сбербанка РФ. Руководитель проекта — О. В. Синявская, ответственный исполнитель — Д. Х. Ибрагимова, участники проекта: А. Я. Бурдяк, Е. В. Гладникова, Е. Б. Головляницина, Т. М. Малева, Л. Н. Овчарова, С. В. Сурков. Данное исследование было нацелено на изучение потребительского, сберегательного и кредитного поведения населения России в условиях положительной экономической динамики и растущих доходов населения.

Эмпирическую базу исследований составили данные статистики, обследований ОБДХ, НОБУС, «Образование и занятость» (EES)<sup>1</sup>, двух волн панельного обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РидМиЖ)<sup>2</sup>, проведенного НИСП летом 2004 и 2007 гг.<sup>3</sup> и обследований НИСП «Индекс потребительских настроений».

Семь статей объединены в два раздела. *Первый* из них посвящен анализу доходов населения. Рассматривая проблемы бедности через призму показателей прожиточного минимума, уровня и профиля бедности, динамики доходов, мы пытались проиллюстрировать, как в период экономического роста менялась материальная обеспеченность российских домохозяйств и какие группы населения сохранили или даже увеличили свое представительство среди бедных, а каким удалось переместиться в более обеспеченные слои на-

<sup>1</sup> Обследование было проведено НИСП при финансовой поддержке Научного общества Макса Планка (Германия) весной 2005 г. Подробная информация — <http://www.socpol.ru/gender/education.shtml>.

<sup>2</sup> Российское обследование в рамках международной программы «Поколения и гендер» было проведено Независимым институтом социальной политики (НИСП, Москва) при финансовой поддержке Пенсионного фонда Российской Федерации и Научного общества Макса Планка (Германия). Концепция и инструментарий обследования были адаптированы к российским условиям Независимым институтом социальной политики с участием Независимой исследовательской группы «Демоскоп» и Института демографических исследований им. Макса Планка (Росток, Германия).

<sup>3</sup> Вторая волна обследования проведена Независимым институтом социальной политики при финансовой поддержке Пенсионного фонда Российской Федерации, Фонда народонаселения ООН, Сбербанка России и Фонда Форда. Подробная информация об обследовании РидМиЖ доступна на сайте НИСП — <http://www.socpol.ru/gender/RIDMIZ.shtml>.

селения. Анализ специфики российской бедности, уровень которой за последние 7 лет сократился в два раза, позволил сформулировать вывод о том, что эффекты позитивного влияния экономического роста на снижение бедности практически исчерпаны.

В связи с переходом с января 2009 г. на новую систему оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений, призванную стимулировать рост производительности труда, тема влияния заработной платы бюджетников на доходы российских домохозяйств стала предметом анализа. Большинство экспертов по причине того, что заработная плата в бюджетном секторе не поднимается выше 75% от средней по экономике, относят бюджетников к группам населения с повышенным риском бедности, однако результаты исследования опровергают данное положение. В первом разделе также интересны исследования трудовой мобильности, карьерных намерений, профессионального и образовательного роста работников, связанных с бюджетным сектором на различных этапах трудовой карьеры. Данный анализ проводился посредством изучения трудовых, образовательных и миграционных биографий.

Отдельная статья посвящена анализу структуры источников доходов населения в рамках типологии домохозяйств, привязанной к разным этапам жизненного цикла семьи. Результаты проведенного анализа показали, что уровень благосостояния домохозяйства в первую очередь зависит от иждивенческой нагрузки на работающих членов семьи, которая меняется на разных этапах жизненного цикла. Наиболее сильными факторами, увеличивающими риски бедности домохозяйств, являются рождение ребенка и потеря занятости, которые часто сочетаются в семьях с детьми. Присутствие в домохозяйстве другой традиционной группы иждивенцев — пенсионеров — не позволяет домохозяйству иметь высокие душевые доходы, однако, как правило, обеспечивает средние душевые доходы и меньшие, по сравнению с семьями с детьми, риски бедности.

Во *втором* разделе представлены результаты исследования финансовых практик населения в условиях высоких темпов роста доходов и потребления населения. Вниманию читателей предлагается четыре аналитических статьи, в рамках которых с разных сторон рассматриваются особенности финансового поведения российских домохозяйств. Масштабы включенности населения в схемы банковского кредитования свидетельствуют о том, что данная модель финансового поведения стала массовой. Свою кредитную историю уже имеют 35% опрошенных домохозяйств, и при условии полной реализации кредитных намерений слой заемщиков мог бы расширяться до 42%. Важнейшим фактором будущего участия в кредитных программах является прошлый личный опыт заимствования.

Развитие потребительского кредитования стало одной из причин того, что в настоящее время потребительские и сберегательные действия перестали быть альтернативными. В этом смысле долги (кредиты), хотя и считаются в экономике отрицательными сбережениями, не всегда означают минус.

Проведенное исследование позволяет говорить о наличии достаточно большого, но пока не реализуемого кредитного потенциала домохозяйств. Только треть домохозяйств, которые имеют возможность участия в кредитных программах и планируют улучшить свои жилищные условия, собираются обратиться за банковским кредитом (и их доля не увеличится в ближайшем будущем). При этом более половины семей рассчитывают только на собственные средства, хотя по своим характеристикам могут стать участниками кредитных схем. Среди причин такой ситуации — непонимание и незнание механизмов кредитования, отсутствие доверия к кредиторским организациям, неуверенность в собственном будущем, психологические опасения «жизни в долг».



## **РАЗДЕЛ 1**

---

**ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ И БЕДНОСТЬ:  
ЭФФЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА  
И СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ**



# ДИНАМИКА УРОВНЯ БЕДНОСТИ И ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ

---

**П**оказатели, отображающие тенденции в изменении уровня доходов и бедности, относятся к числу ключевых индикаторов благосостояния населения. Их динамика определяется качеством экономического роста и социальной политикой, проводимой по отношению к различным группам населения. До 2000 г. проблема бедности не рассматривалась в России как приоритет политики развития, но на этапе стабилизации такая задача была поставлена<sup>1</sup>, и за годы экономического роста (2000–2007 гг.) уровень бедности сократился с 29% от общей численности населения до 13,4%. Для более глубокого понимания того, что происходило в этот период с группой населения, имеющей доходы ниже прожиточного минимума, подробно остановимся на особенностях экономического и социального развития, предопределивших динамику уровня и профиля бедности. В данном контексте обратимся к анализу тенденций в изменении уровня, структуры и дифференциации доходов, мер государственной политики по регулированию оплаты труда, трансформаций в системе социальной защиты населения. При рассмотрении данной проблемы важно подчеркнуть зависимость уровня бедности и от методологии ее определения и измерения. Поэтому эта тема также попадает в фокус внимания, с нее и начнем.

## 1. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ЛИНИИ БЕДНОСТИ

Каждая страна, вырабатывая свои правила определения и измерения бедности, решает два принципиальных методологических вопроса:

- установление черты бедности;
- определение таких характеристик уровня жизни домашних хозяйств, сопоставление которых с чертой бедности позволяет отнести семью или индивида к числу бедных или небедных.

---

<sup>1</sup> Послание президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации, 2003 г.

Национальные линии бедности традиционно оцениваются в монетарном измерении, и для России таковой является величина прожиточного минимума<sup>2</sup>. Величина эта представляет собой нормативный, рассчитываемый экспертным путем показатель — сумму денег, гарантирующую приобретение минимально приемлемого потребительского набора материальных благ и услуг для одного человека или семьи (в пересчете на одного ее члена). В основу исчисления величины прожиточного минимума положена минимальная потребительская корзина, структура которой утверждается федеральным законом и пересматривается раз в пять лет. Согласно существующим правилам, при исчислении прожиточного минимума нормативным методом определяются содержание и стоимость минимального набора продуктов питания, непродовольственных товаров, услуг и обязательных платежей (*рис. 1*). Такой подход к установлению черты бедности реализуется в России, США и ряде стран СНГ. Европейские страны используют относительную линию бедности, чаще всего устанавливаемую на уровне 50% от медианного дохода. Переход к этому инструментарию измерения, как правило, происходит тогда, когда проблема абсолютного минимума потребления решена и бедность трансформируется в один из критериев неравенства.

В анализируемый период (2000–2007 г.) структура прожиточного минимума в России трансформировалась дважды.

1. В 2000 г., согласно Федеральному закону от 20.11.1999 № 201-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации», пересмотр минимальной потребительской корзины носил кардинальный характер<sup>3</sup>. В соответствии с ранее действовавшей методикой, утвержденной в 1992 г., расходы на непродовольственные товары, услуги, обязательные платежи и сборы определялись исходя из: их доли в расходах 20% самых бедных, оцененной на основе данных обследования бюджетов домохозяйств. Доля расходов на питание в этой корзине была фиксированной и составляла 57,2%. В прожиточном минимуме 2000 г. монетарный объем непродовольственных товаров и услуг исчислялся уже не по доле в расходах беднейших слоев населения, а исходя из стоимости некоторого фиксированного набора товаров и услуг<sup>4</sup>. В результате его величина превысила размер аналогичного показателя, рассчитанного по ранее действовавшей методике 1992 г., на 15%. При этом для пенсионеров величина про-

---

<sup>2</sup> Прожиточный минимум — минимальная потребительская корзина плюс расходы на обязательные платежи и сборы.

<sup>3</sup> Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность / Под ред. Л. Н. Овчаровой; НИСП. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2005. С. 87–90.

<sup>4</sup> Уровень жизни населения Российской Федерации: правовая основа преодоления бедности. — М.: Министерство труда и социального развития, 2004.



житочного минимума возросла примерно на 25%, для детей — на 20%, для трудоспособного населения — примерно на 12%<sup>5</sup>.

2. Согласно Федеральному закону от 31.03.2006 № 44-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации», метод определения стоимости прожиточного минимума остался прежним, но были внесены некоторые структурные изменения в сам набор. В частности, улучшилось качество продуктовой корзины за счет, с одной стороны, сокращения потребления хлебных продуктов и картофеля, с другой — роста норм потребления фруктов, мясо- и рыбопродуктов, молока и яиц. Для пенсионеров и детей повысились нормы потребления предметов санитарии и лекарств. В связи с монетизацией льгот у пенсионеров появилась статья расходов «транспортные услуги», а всем демографическим группам в минимальную потребительскую корзину включили расходы на услуги культуры, которые составляют 5% от величины расходов на услуги в месяц<sup>6</sup>. Формально данный закон должны были принять еще в 2004 г., но пересмотр корзины отложили на год, а окончательно все подзаконные акты были приняты в 2007 г.<sup>7</sup>

Изменения в перечне товаров и услуг, включаемых в прожиточный минимум, и различия в динамике цен на отдельные компоненты привели к существенной трансформации его структуры (*рис. 1*): на фоне двукратного роста расходов на услуги наблюдается существенное сокращение доли расходов на питание и непродовольственные товары. При этом темпы увеличения стоимости прожиточного минимума превышали темпы роста индекса потребительских цен (*рис. 2*), что указывает на более быстрое подорожание товаров первой необходимости.

## 2. ТЕНДЕНЦИИ В ИЗМЕНЕНИИ ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК БЕДНОСТИ

Для понимания того, что происходило с бедностью в России в годы экономического роста обратимся к данным, характеризующим динамику показателей уровня, глубины, профиля и длительности периода пребывания в бедности. В данном случае будем опираться как на макроэкономические данные, так и на результаты

<sup>5</sup> Предложения к стратегии сокращения бедности / Международная организация труда. — М., 2002. С. 127.

<sup>6</sup> Федеральный закон от 31.03.2006 № 44-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации».

<sup>7</sup> Речь идет о постановлении правительства РФ от 04.06.2007 № 342 «О внесении изменений в методические рекомендации по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по РФ и в субъектах РФ».

Рисунок 1

## Стоимостная структура прожиточного минимума, в % (2000–2007 гг.)

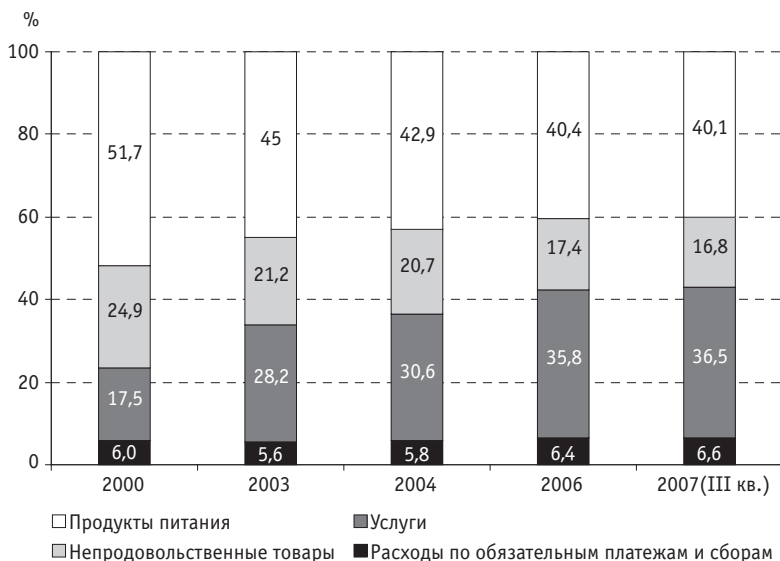
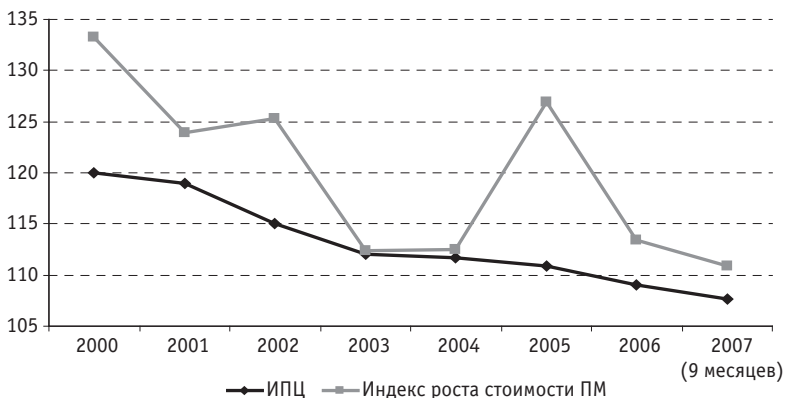


Рисунок 2

## Динамика индекса потребительских цен и индекса роста стоимости прожиточного минимума, в % от уровня предыдущего года



**Источники:** 1) Социальное положение и уровень жизни населения России. 2007. Стат. сб. / Росстат. — М., 2007. С. 28, 30; 2) Социальное положение и уровень жизни населения России. 2006. Стат. сб. / Росстат. — М., 2006. С. 28, 30; 3) О соотношении денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума и численностью малоимущего населения в целом по Российской Федерации в III квартале 2007 г. / Росстат // Срочная информация по актуальным вопросам. 11.04.2008.

репрезентативных выборочных обследований домохозяйств. Последние являются единственным источником для оценки профиля и длительности бедности.

Уровень бедности измеряется долей населения с доходами ниже прожиточного минимума (рис. 3), которая, как уже отмечалось ранее, за период между 2000 и 2007 гг. сократилась в два раза и достигла предельных значений, сигнализирующих о необходимости смены концептуальных принципов политики содействия сокращению бедности. В условиях, когда бедность распространяется на треть или четверть населения, в роли главного инструмента ее сокращения, как правило, выступает экономический рост, способствующий выведению из числа бедных работников и их семей. Если бедность снижается до 10–15%, приоритеты смещаются в сторону адресных программ для бедных и содействия сокращению неравенства. Обязательным моментом при реализации такой политики является наличие институциональных условий для адекватного контроля доходов бедных слоев населения.

В период рыночных преобразований уровень бедности был подвержен значительным колебаниям. В 1992 г. после либерализации цен в число бедных попала треть российского населения. Тенденция сокращения доли бедного населения наблюдается начиная с 2001 г., хотя реальный рост доходов начался годом раньше. Однако в 2000 г. мы имели тот случай, когда пересмотр методологии определения минимальной потребительской корзины в сторону увеличения ее стоимости привел к несколько парадоксальному изменению масштаба бедности: на фоне увеличения реальных доходов и незначительного снижения неравенства (см. динамику индекса Джини по доходам (рис. 6)) наблюдается рост доли бедного населения.

**Глубина бедности.** Может ли показатель доли бедного населения считаться хорошим измерителем бедности? В большинстве ситуаций — да. Он прост в понимании и использовании на практике. Для общей оценки сокращения бедности это вполне адекватный инструмент. Однако в некоторых случаях, включая анализ влияния на бедных тех или иных политических мер, использование показателя доли бедного населения не позволяет оценить получаемые эффекты. Так обстоит дело, например, в том случае, когда программа нацелена на самых бедных, и в результате ее действия участники не покидают группу бедных, но существенно повышают уровень доходной обеспеченности. В таком случае наиболее точные оценки динамики дает показатель *дефицита дохода*, который характеризует глубину бедности.

Этот индикатор бедности может исчисляться различными способами. Официальная российская статистика оценивает его как сумму доходов, которую необходимо доплатить всем бедным для того, чтобы они перестали быть таковыми, в процентном выра-

Рисунок 3

### Уровень бедности в России, в % от общей численности населения (2000–2007 гг.)



**Источники:** 1) Россия в цифрах. 2004: Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М., 2004. С. 99–100; 2) Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001. С. 24; 3) Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 1997. С. 9; 4) Россия в цифрах. 2005: Крат. стат. сб. / Федеральная служба государственной статистики. — М., 2005. С. 100; 5) Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Росстат. — М., 2007. С. 144.

жении от объема доходов всего населения. Определяемый таким образом дефицит доходов в 2000 г. составил 5% от общего объема доходов, а в 2006 г. — 1,6% (рис. 3). В данном случае наблюдается трехкратное снижение, но это не свидетельствует об аналогичном сокращении глубины бедности, поскольку рассматриваемый показатель чувствителен не только к глубине бедности, но и к изменению общего фонда доходов населения.

Вместе с тем этот индикатор важен для понимания роли и места мер социальной поддержки в общей стратегии содействия сокращению бедности. В большинстве развитых стран такой источник доходов населения, как социальные пособия, не превышает 4% от совокупных доходов населения<sup>8</sup>, и половина из них — адресные

<sup>8</sup> Child Poverty in Rich Countries, 2005. Innocenti Report Card № 6, UNICEF. — Innocenti Research Centre, Florence.

пособия для бедных, которые, в свою очередь, составляют не более половины от величины дефицита доходов. При других финансовых параметрах и масштабах программ для бедных их эффективность и результативность ставятся под сомнение<sup>9</sup>. В том случае, когда затраты на эти программы превышают 50% от дефицита доходов, они начинают распространяться на тех, кто в состоянии преодолеть бедность за счет собственных ресурсов. При более высоком удельном весе адресных пособий для бедных в общих доходах населения налогоплательщики не соглашаются с требуемыми объемами перераспределения доходов в пользу бедных. Важно также подчеркнуть, что и в случае низкого охвата бедных адресными программами или при незначимых размерах пособий эффекты влияния данного инструмента социальной политики на бедность становятся неочевидными. В России в 2006 г. денежные пособия составили 2,7% от доходов населения, что корреспондирует с европейскими показателями влияния на формирование доходов населения. Принципиальное отличие выявляется при рассмотрении структуры пособий: в России доля пособий для бедных не превышает 16% от совокупного объема пособий<sup>10</sup>. В сложившейся системе социальной поддержки населения приоритетными продолжают оставаться выплаты в натуральной и денежной форме отдельным категориям населения. В частности, расходы на такой вид пособий, как ежемесячная денежная выплата (ЕДВ), предоставляемая региональным и федеральным льготникам вместо отмененных льгот, составляют более 60%<sup>11</sup>.

Если определить дефицит доходов на душу населения в месяц как долю от величины прожиточного минимума, то в 2000 г. он составлял 32%, а в 2006-м, соответственно, 31%. Таким образом, на фоне сокращения удельного веса населения с доходами ниже прожиточного минимума не наблюдается уменьшения глубины бедности, следовательно, ряды бедных покидают те, кто находится рядом с чертой бедности.

**Профиль бедности.** Следующей важной характеристикой бедности является ее профиль, показывающий, какие группы населения отличаются повышенным риском и глубиной бедности и кто составляет большинство бедного населения. В общей системе

---

<sup>9</sup> Alexander Peyre Dutrey. Successful Targeting? Reporting Efficiency and Costs in Targeted Poverty Alleviation Programmes. United Nations Research Institute. Paper № 35.

<sup>10</sup> Авторские расчеты на основе анализа финансирования в 2006 г. ежемесячных пособий для бедных семей с детьми, жилищных субсидий и региональных программ адресных пособий по нуждаемости.

<sup>11</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Росстат. — М., 2007. С. 181.

Таблица 1

**Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума,  
в % от общей численности населения**

Источник данных о бедности	2000 г.	2006 г.
На основе оценок доходов по балансу доходов и расходов <sup>1)</sup>	29,0	15,2
На основе оценок располагаемых ресурсов по данным обследования бюджетов домашних хозяйств <sup>2)</sup>	40,0	26,0

*Примечания:* <sup>1)</sup> официальная оценка уровня бедности; <sup>2)</sup> оценка авторов на основе данных ОБДХ, III квартал 2006 г.

*Источники:* 1) Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001. С. 142; 2) Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2006 г. — М.: Федеральная служба государственной статистики, 2006. С. 59.

действий, направленных на снижение бедности, приоритетными будут те, которые, во-первых, способствуют выведению из бедности наиболее многочисленных категорий бедных семей и, во-вторых, направлены на поддержку наиболее бедных групп.

Прежде чем перейти к рассмотрению показателей профиля бедности, необходимо упомянуть о существующих проблемах, связанных с организацией источников данных. Главная проблема заключается в том, что два существующих официальных источника данных — Баланс доходов и расходов населения (БДР) и Обследование бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ) — дают разные оценки масштабов бедности (*табл. 1*). Оценки на основе БДР базируются на обобщенных данных, полученных от предприятий и организаций, осуществляющих выплаты населению, а также из отчетности банков о движении сбережений и наличных денег в обращении. ОБДХ получает информацию о доходах и расходах непосредственно от домашних хозяйств. Переход от показателя масштаба бедности, полученного на основе БДР, к аналогичному показателю, формируемому на основе ОБДХ, увеличивает масштабы бедности в 1,5–2 раза. Причины расхождения следующие. С одной стороны, при расчете макроэкономических показателей БДР с помощью имитационного моделирования проводится дооценка скрытых доходов населения, что в равной степени приращивает доходы бедных и небедных, хотя известно, что неучтенные доходы в большей степени концентрируются у высокообеспеченных слоев. Это существенно снижает оценки бедности, полученные на основе макроэкономических данных. С другой стороны, ОБДХ не учитывает в полном объеме скрытые доходы, отличается смещенностью выборки в сторону низкодоходных групп, что способствует завышению масштабов бедности.

Оба официальных источника информации о бедности имеют свои достоинства и недостатки, но профиль бедности можно оценить только на основе данных ОБДХ или других обследований домашних

хозяйств, поскольку БДР не содержит информации о составе бедного населения. Особенности российского профиля бедности уже достаточно подробно описаны в литературе<sup>12</sup> и сводятся к следующему:

- семьи с детьми и дети в возрасте до 16 лет отличаются максимальным риском бедности, который в 2 раза выше средне-российского уровня. При этом риск бедности увеличивается с ростом числа детей в домохозяйстве, и неполные семьи с детьми чаще попадают в число бедных, чем полные;
- сельские жители также в 2 раза чаще оказываются в числе бедных;
- у семей пенсионеров (одиноко проживающих или супружеских пар), наоборот, риск попадания в число бедных в 2 раза ниже среднероссийского;
- безработные, экономически неактивные, получатели социальных пенсий и пенсий по инвалидности отличаются высокими рисками бедности;
- в общей численности бедного населения широко представлены работающие.

На протяжении анализируемого периода профиль российской бедности кардинально не изменился, однако фиксируемые трансформации в структуре бедного населения свидетельствуют о том, что он все больше приближается к параметрам бедности стран с развитой экономикой. Это подтверждается данными о динамике состава бедного населения, представленными в *табл. 2*, согласно которым мы можем отметить:

- сокращение доли городских жителей и, соответственно, рост представительства селян среди бедных;
- снижение доли детей в возрасте до 16 лет и увеличение доли населения в трудоспособном возрасте при постоянстве представительства занятых, росте экономически неактивных и снижении удельного веса безработных;
- что касается населения старше трудоспособного возраста, то до 2004 г. происходило снижение их доли в общей численности, а в дальнейшем наблюдается рост, и это характерно и для мужчин, и для женщин;

---

<sup>12</sup> 1. Бедность и неравенство в России: зависимость статистических показателей бедности и неравенства от метода измерения благосостояния домашних хозяйств. Иллюстрация на основе данных НОБУС/ Э. Теслюк, Л. Овчарова; под ред. Р. Емцова. — М.: Алекс, 2007. С. 17–19.

2. Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность / Под ред. Л. Н. Овчаровой; НИСП. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2005. — 348 с.

3. Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / Под ред. Т. М. Малевой / Н. В. Зубаревич, Д. Х. Ибрагимова и др.; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. — 432 с.

Таблица 2

**Структура бедного населения, в % от общей численности  
бедного населения (по материалам выборочных обследований  
бюджетов домашних хозяйств)**

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2006 г. (Все население)
<b>По месту проживания</b>								
Проживающие в городах	68,1	67,7	66,2	64,3	63,0	61,4	60,8	73,2
Проживающие в сельских поселениях	31,9	32,3	33,8	35,7	37,0	38,6	39,2	26,8
<b>По половозрастным группам</b>								
Дети в возрасте до 16 лет	24,4	24,2	23,0	22,7	21,9	21,8	21,2	16,1
Население трудоспособного возраста,	62,4	63,6	64,9	65,3	66,2	65,5	65,7	67,0
в том числе:								
молодежь в возрасте 16–30 лет	22,9	23,7	24,9	25,3	26,1	25,6	25,6	23,8
мужчины в возрасте 31–59 лет	18,2	18,3	18,4	18,5	18,7	18,7	19,0	20,4
женщины в возрасте 31–54 года	21,3	21,6	21,6	21,5	21,4	21,2	21,1	22,7
Население старше трудоспособного возраста,	13,2	12,2	12,1	12,1	12,0	12,7	13,1	16,8
в том числе:								
мужчины в возрасте 60 лет и более	.....	.....	3,5	3,4	3,3	3,5	3,6	4,1
женщины в возрасте 55 лет и более	.....	.....	8,6	8,6	8,7	9,1	9,5	12,7
<b>По отношению к экономической активности (для лиц в возрасте 15 лет и более)</b>								
Экономически активное население	.....	.....	61,2	60,5	60,2	60,2	60,5	67,1
в том числе:								
занятые в экономике	.....	.....	58,7	58,2	58,1	58,4	58,7	66,1
из них работающие пенсионеры	.....	.....	2,9	3,0	3,3	3,5	3,8	8,7
Безработные	.....	.....	2,4	2,3	2,1	1,9	1,8	1,0
Экономически неактивное население	.....	.....	38,8	39,5	39,8	39,8	39,5	32,9
из него неработающие пенсионеры	.....	.....	16,1	16,2	15,7	15,0	15,1	14,7

**Источники:** 1) Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001. С. 141; 2) Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Росстат. — М., 2007. С. 147.



- гендерно-возрастной анализ динамики состава бедного населения также свидетельствует о том, что увеличивается представительство молодежи в возрасте от 16 до 30 лет, женщин пенсионных возрастов и мужчин в трудоспособном возрасте.

В целом же на фоне двукратного сокращения уровня бедности соотношение представительства основных социально-демографических групп в структуре бедного населения не изменилось. По-прежнему самая массовая категория — это население в трудоспособном возрасте, среди которого по рискам бедности лидирует молодежь: представительство молодых в кругу бедных выше, чем в общей численности населения. Дети также имеют риск бедности выше среднероссийского уровня, а лица старше трудоспособного возраста при удельном весе в общей численности населения в 2006 г. на уровне 16,8% среди бедных, наоборот, составляют только 13,1%, несмотря на наметившуюся тенденцию увеличения их доли в последние три года. То, что растет значимость экономически неактивных в трудоспособном возрасте, косвенно указывает на маргинализацию данной группы населения. Этот вывод подтверждается и результатами специализированных исследований, согласно которым в этой группе широко представлена молодежь мужского пола, которая не работает, не учится и не ищет работу<sup>13</sup>. Изменения в образовательном профиле бедного трудоспособного населения указывают на сокращение представительства групп с высшим образованием: с 20,7% в 2000 г. до 13,2% в 2006 г.<sup>14</sup>

**Влияние выбора показателя доходной обеспеченности на уровень и профиль бедности.** Рассматривая профиль бедности, нельзя оставить без внимания еще один важный методологический аспект измерения бедности. В большинстве развитых стран при сравнении доходов семей различного состава используют не просто душевые доходы, а эквивалентные душевые доходы, позволяющие учитывать эффект экономии на масштабах, возникающий при совместном проживании нескольких членов семьи<sup>15</sup>. Внедрение таких шкал, как правило, приводит к сокращению уровня бедности и изменению его профиля. Применение западных шкал эквивалентности для России, возможно, не совсем корректно, поскольку эффект эко-

<sup>13</sup> Бедность и благосостояние домохозяйств Ленинградской области. По результатам выборочного опроса домохозяйств в апреле 2005 г. — СПб.: Селеста, 2007. — 288 с.

<sup>14</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001. С. 144; Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Росстат. — М., 2007. С. 149.

<sup>15</sup> Корчагина И. И. Разработка региональной инструментария измерения бедности для целей адресных социальных программ // Социальная политика: реалии XXI в. Выпуск 3/2007. Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. С. 3–31.

номии увеличивается с ростом благосостояния и в случае высокой стоимости расходов на коммунальные платежи, содержание и аренду жилья. Однако даже учет только экономии на питании, оцененный И. И. Корчагиной<sup>16</sup>, разработавшей шкалу эквивалентности, учитывающую различия в стоимости душевого питания семей различного состава из однотипных доходных групп, существенно меняет наши представления о бедности. В *табл. 3* представлены авторские оценки уровня бедности с применением шкал эквивалентности и без них для данных Национального обследования благосостояния и участия населения в социальных программах (НОБУС)<sup>17</sup>. В первом случае использовалась шкала И. И. Корчагиной, согласно которой для приведения к сопоставимым душевым доходам совокупные доходы семьи из двух человек делятся на 1,77; из трех — на 2,43; четырех — 3,10; пяти — 3,83; шести — 4,71; семи — 5,79. Очевидно, что применение даже национально ориентированной шкалы эквивалентирования доходов существенно снижает уровень бедности (с 26,5% до 18%), при этом сокращается разрыв между рисками бедности для семей с детьми и пожилых, хотя соотношения со средней не меняются: дети продолжают лидировать по вероятности попадания в число бедных, а семьи пожилых, наоборот, отличаются минимальными рисками бедности. Эти результаты важны для целей политики: игнорирование эффектов экономии на размере семьи будет смещать профиль бедности в сторону семей с детьми. Пока риск бедности семей с детьми существенно выше, чем у домохозяйств пенсионеров, данные методологические издержки не принципиальны, но если учитывать принятый курс на поддержку семей с детьми, можно пропустить уязвимость такой электорально активной группы, как пенсионеры.

**Длительность периода бедности.** Завершая рассмотрение основных характеристик бедности, следует остановиться на такой проблеме, как хроническая бедность. Согласно нашим оценкам на основе данных Российского панельного обследования экономического благосостояния и здоровья населения (РМЭЗ<sup>18</sup>), 5% опрошенных

---

<sup>16</sup> Там же.

<sup>17</sup> Речь идет о результатах обследования 44 529 домашних хозяйств, проведенного Росстатом во II квартале 2003 г. Данный информационный ресурс широко используется для оценки и моделирования показателей уровня и качества жизни в анализируемый период времени. Подробное его описание см.: Бедность и неравенство в России: зависимость статистических показателей бедности и неравенства от метода измерения благосостояния домашних хозяйств. Иллюстрация на основе данных НОБУС / Э. Теслюк, Л. Овчарова; под ред. Р. Емцова. — М.: Алекс, 2007. — 116 с.

<sup>18</sup> РМЭЗ — панельное обследование уровня жизни и здоровья российских домохозяйств. Данный расчет выполнен на раундах 1996, 1998, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 гг. Мы не рассматривали более ранние годы по причине того, что панельная часть выборки уменьшается из года в год, что делает ее нерепрезентативной для анализа бедности.

Таблица 3

**Риски попадания в бедность для семей разного социально-демографического типа при использовании шкал эквивалентности, НОБУС, 2003 г., % от числа домохозяйств демографического типа**

Демографический тип семьи:	Все домохозяйства	Душевые доходы	Эквивалентные доходы
<b>Домохозяйства с детьми</b>	<b>100,0</b>	<b>54,6</b>	<b>39,6</b>
Супруги с одним ребенком	100,0	31,3	19,6
Супруги с одним ребенком и другими родственниками	100,0	39,7	21,4
Супруги с двумя детьми	100,0	50,9	33,0
Супруги с двумя детьми и другими родственниками	100,0	58,0	36,8
Супруги с тремя и более детьми	100,0	74,1	61,7
Супруги с тремя и более детьми и другими родственниками	100,0	79,7	69,3
Мать (отец) с детьми	100,0	49,8	40,3
Мать (отец) с детьми и другими родственниками	100,0	52,9	34,7
<b>Домохозяйства без детей</b>	<b>100,0</b>	<b>17,0</b>	<b>12,5</b>
Домохозяйства пенсионеров	100,0	7,7	6,5
Домохозяйства трудоспособных	100,0	19,3	16,5
Домохозяйства пенсионеров и трудоспособных	100,0	24,0	14,6
<b>Все домохозяйства</b>	<b>100,0</b>	<b>26,5</b>	<b>18,0</b>

*Источник:* расчеты авторов по данным НОБУС, 2003 г.

домохозяйств являлись постоянно бедными за период с 1996 по 2006 г. И это при условии, что 52% оказывались в числе бедных хотя бы один раз в течение десятилетнего периода. Большинство представителей группы застойно бедных утратили связь с рынком труда, исключены из участия в программах поддержки бедного населения и в разной степени демонстрируют модели асоциального поведения. Аналогичные причины бедности характерны еще для 5% населения, которые были бедными постоянно на протяжении периода экономического роста (2001–2006 гг.) Длительность периода бедности у них несколько короче, но и данную группу можно рассматривать как хронически бедных, поэтому можно говорить о масштабах застойной бедности, оцененных на основе выборочных данных, на уровне 10% от общей численности домохозяйств, в которых проживает 14% населения. Опыт работы с данными РМЭЗ свидетельствует о том, что они смещены в сторону низкодходных слоев населения, и если переносить выборочные результаты на население России в целом, то речь идет о 6–7%, что составляет половину бедного населения. Учитывая тот факт, что они практически

потеряли устойчивые связи с рынком труда, возможные пути их выхода из бедности следует связывать с развитием адресных программ, опирающихся на механизмы сочетания системы пособий с низкооплачиваемой занятостью. Как правило, такие программы работают на принципах контроля доходов и социального контракта с получателями, что позволяет интегрировать бедных в модели экономической активности и социального развития.

### 3. СТРУКТУРНЫЙ И ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В ДОХОДАХ НАСЕЛЕНИЯ

Что способствовало снижению уровня бедности? Для понимания этого вопроса обратимся к данным о динамике уровня реальных доходов (данные за декабрь)<sup>19</sup> и неравенства, участия населения в социальных программах и их влиянии на уровень жизни получателей. Начальной точкой отсчета станет 1999 г. как год, предшествующий этапу экономического роста. Подчеркнем, что в этот год мы наблюдаем самые низкие значения средней реальной заработной платы (без учета скрытой) и пенсии за весь период существования постсоветской России (рис. 5), которые, соответственно, составили 30,6% и 27,5% от уровня 1991 г.<sup>20</sup> Реальные доходы смогли удержаться несколько выше уровня кризисного 1992 г. в основном за счет скрытой от наблюдения оплаты труда и новых источников доходов, каковыми являются доходы от собственности и предпринимательский доход. Таким образом, период экономического роста стартовал в условиях, когда реальные доходы, заработная плата и пенсия находились на уровне в два и более раза ниже предреформенного.

**Динамика доходов, заработной платы и пенсии.** Данные рис. 4 свидетельствуют о том, что последующие 8 лет официально учитываемая реальная средняя заработная плата и душевые доходы практически утроились (зарплата составила 291% от уровня 1999 г., а доходы — 280%), а средняя пенсия преодолела порог удвоения, достигнув уровня 228%.

Надо отметить, что с точки зрения динамики доходов населения в рассматриваемом временном интервале 2003 г. был наиболее успешным за весь период постсоветской России: ВВП вырос на 107,3%, темп роста реальных денежных доходов населения относительно декабря 2002 г. составил 126,5%, доля бедного населения сократилась до 21,9%.

<sup>19</sup> Авторские расчеты на основе официальных данных о душевых доходах, средней пенсии и заработной плате, индексе потребительских цен.

<sup>20</sup> 1991 г. — последний год советского периода России.

С 2005 г. наблюдается стагнация процесса роста доходов, однако в конце этого года мы наблюдаем исторический момент: завершение этапа восстановления постсоветского уровня доходов, который длился 14 лет. Годом позже фиксируется момент восстановления реальной средней заработной платы (включая скрытую), чего пока нельзя сказать о статистически наблюдаемой оплате труда и пенсии. На фоне общей динамики доходов наиболее проблематичным выглядит пенсионное обеспечение (*рис. 4 и 5*). Реальная пенсия не только не достигла уровня 1991 г., но и темпы ее роста начиная с 2005 г. стали резко отставать от других источников доходов. В результате средняя пенсия достигла уровня прожиточного минимума пенсионеров и замерла на нем, что позволяет рассматривать текущую пенсионную систему всего лишь как инструмент противодействия бедности, а не содействие устойчивому развитию. Реально уязвимой группой в данном случае становятся неработающие женщины пенсионных возрастов (*табл. 2*), которые чаще, чем мужчины, проживают совместно с неработающими в трудоспособном возрасте.

**Изменения в структуре доходов.** Происходившие в 2000–2007 гг. позитивные изменения в динамике доходов населения сопровождались трансформацией их структуры по источникам поступления. Более высокие темпы роста средней заработной платы способствовали увеличению ее доли в структуре доходов: с 62,8% в 2000 г. до 64,9% в 2006 г. Вместе с тем доля заработной платы продолжает оставаться ниже постсоветского уровня. В значительной степени это связано с замещением данного вида денежных поступлений населения новой формой трудовых доходов — доходами от предпринимательской деятельности. В совокупности с фондом оплаты труда наемных работников в 2005 г. они составили 76,2% от всех денежных доходов. К 2006 г. удельный вес таких источников денежных поступлений населения, как предпринимательский доход и доходы от собственности, по сравнению с 1992 г., увеличился в 3,3 раза и в совокупности они составляли пятую часть общего объема.

На фоне формирования рынка труда с высокой гибкостью ценовой компоненты институциональные условия его функционирования всячески способствовали развитию нестандартных форм оплаты, выводящих ее за пределы статистического наблюдения. Проводимые начиная с 1999 г. Госкомстатом РФ исследования по количественному измерению скрытой заработной платы позволили получить оценки масштабов данного явления, которые представлены в *табл. 4*.

Очевидно, что без учета скрытой оплаты труда удельный вес заработной платы в доходах составляет существенно меньшую долю, а объемы нерегистрируемых заработков таковы, что могут кардинально изменить наши представления об уровне и дифференциации оплаты труда. Вместе с тем все официальные оценки неравенства

Рисунок 4

**Динамика доходов, заработной платы и пенсий в 1999–2007 гг., данные за декабрь, в % к 1999 г.**

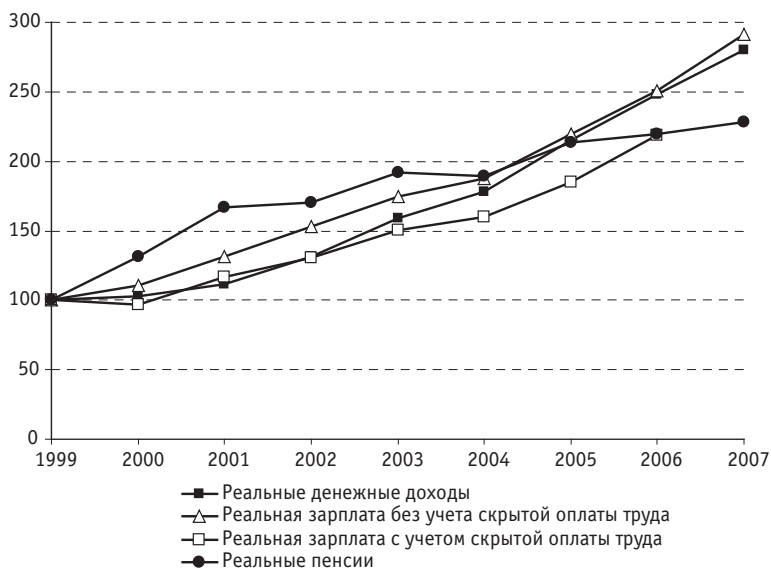
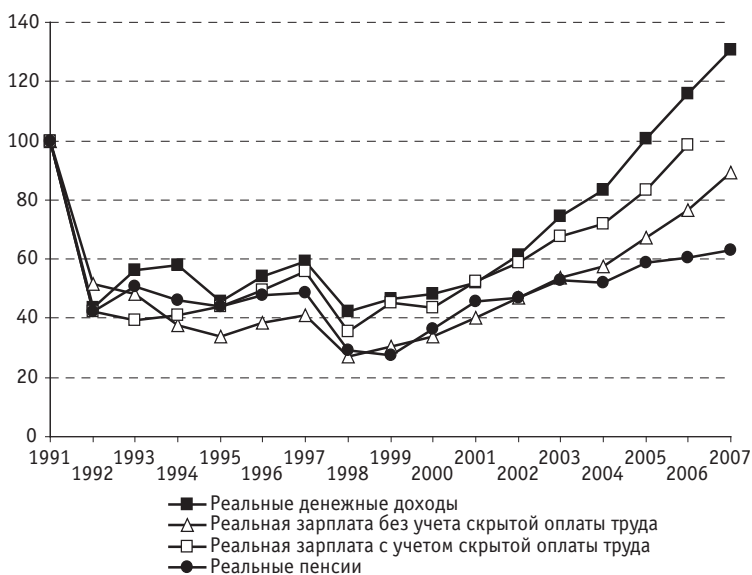


Рисунок 5

**Динамика доходов, заработной платы и пенсий в 1991–2007 гг., данные за декабрь, в % к 1991 г.**



в заработках основаны на данных о статистически наблюдаемой их части, поэтому выводы о динамике неравенства в оплате труда базируются пока еще на слабой методологической базе.

**Дифференциация доходов и заработной платы.** Восстановительный рост доходов стал свершившимся фактом не для всех доходных групп населения, поскольку переходный период сопровождался двукратным ростом дифференциации доходов (рис. 6). Согласно официальным данным Росстата, тенденция роста неравенства продолжалась до 1994 г., далее оно стабилизировалось. Но рассматриваемый период отличается ростом неравенства доходов, которое, согласно официальным оценкам, формируется на фоне снижения дифференциации оплаты труда. Коэффициент Джини, показывающий степень неравномерности распределения населения по уровню денежных доходов, за 2000–2006 гг. вырос с 0,395 до 0,410. Фондовый коэффициент дифференциации, отражающий масштабы расслоения российского населения, также увеличился.

Базируясь на данных о динамике доходов и их неравенстве, мы смогли оценить степень восстановления доходов у различных групп населения. Представленные на рис. 7 результаты свидетельствуют о том, что предреформенного уровня достигли доходы только 60% населения, а оставшимся 40% еще только предстоит преодолеть эту планку в последующие годы.

В основе дифференциации по доходам лежит неравенство в оплате труда, которое в настоящее время в случае измерения его коэффициентом фондов превышает дифференциацию доходов в 1,7 раза. В 1991–2001 гг. коэффициент фондов по зарплате увеличился с 7,8 до 39,6 раза, а затем в 2000 г. резко снизился до 30,5 раз, положив начало процессу сокращения неравенства в оплате труда. Подчеркнем, что тенденция сокращения неравенства в оплате труда

Таблица 4

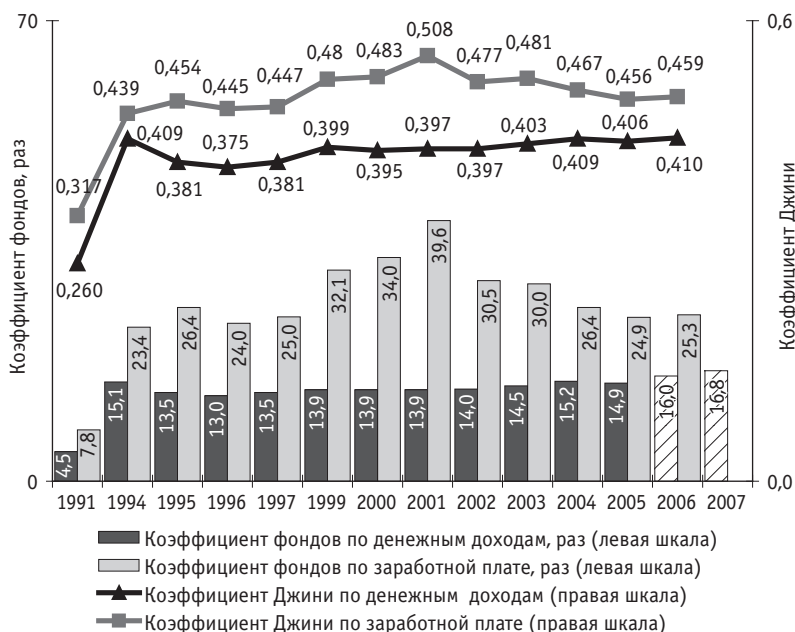
**Скрытая и наблюдаемая часть заработной платы,  
в % от объема доходов населения**

Показатель	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Доходы населения	100	100	100	100	100	100	100	100
Наблюдаемый фонд оплаты труда	35,3	38,1	38,7	41,0	39,5	40,5	40,0	39,5
Скрытый от наблюдения фонд оплаты труда	31,2	24,7	25,9	24,8	24,4	24,5	23,4	24,9
Совокупный фонд оплаты труда (строка 2 + строка 4)	66,5	62,8	64,6	65,8	63,9	65,0	63,4	64,4

**Источники:** рассчитано по данным статистических сборников: Социальное положение и уровень жизни населения, 2000–2007 гг.

Рисунок 6

## Показатели дифференциации доходов и заработной платы



складывалась на фоне роста дифференциации доходов, поляризации которых способствуют доходы от собственности и предпринимательской деятельности. Однако механизмы формирования данных видов денежных поступлений населения, составляющих около 20% от общего объема доходов, не менялись в период экономического роста так существенно, чтобы создать эффект разнонаправленных векторов динамики дифференциации доходов и заработной платы. Скорее всего, рост неравенства доходов обеспечивает и скрытая от наблюдения заработная плата, которая, как уже отмечалось ранее, составляет четверть всех доходов населения. Однако это утверждение носит гипотетический характер, поскольку отсутствует какая-либо информация о ее распределении. Самое большое воздействие на размах дифференциации зарплаты оказали серьезные перераспределительные процессы внутри отраслей и между ними. Межотраслевая дифференциация заработной платы обусловлена как различиями в экономическом положении отраслевых групп, имеющих разную экономическую значимость, так и конкурентоспособностью производимой продукции.

Данные табл. 5 подтверждают устойчивость иерархии отраслей применительно к анализу дифференциации оплаты труда, поэтому



Рисунок 7

### Динамика реальных среднедушевых доходов населения в разрезе квинтильных групп, % (1991 г. = 100%)



рассмотрим эту иерархию на примере 2006 г. В отраслях с самой высокой заработной платой ее уровень превосходит средний по экономике как минимум в 1,2 раза. В эту группу входят добывающие и инфраструктурные отрасли (электроэнергетика, транспорт и связь, финансово-кредитная деятельность) и государственное управление. Средняя группа образована отраслями обрабатывающей промышленности и строительством. В этих отраслях показатели оплаты труда тяготеют к среднероссийским. В нижней группе представлены отрасли, в которых средняя зарплата составляет примерно две трети среднероссийской — это отрасли бюджетного сектора, а также торговля, общественное питание, гостиничный и ресторанный бизнес. Из бюджетных сфер в данную группу не попадает только более высокооплачиваемый сектор государственного управления и обеспечения военной безопасности, включающий и занятых в обязательном социальном обеспечении. Особо низким статусом обладает сельское хозяйство, в котором средняя зарплата составляет 43% от среднероссийского показателя.

Итак, очевидно, что бюджетный сектор и сельское хозяйство занимают нишу низкооплачиваемости, что, собственно, и объясняет высокое представительство работающего населения среди бедных, в том числе с высшим образованием, и высокие риски бедности в сельской местности. В сельской местности низкие заработки в значительной степени обусловлены низкими профессионально-квалификационными характеристиками занятых. Для бюджетного

сектора характерна другая ситуация, что подтверждается публикациями В. Е. Гиппельсона и Р. И. Капелюшникова, в которых данные о вознаграждении приводятся к сопоставимому виду посредством выделения работников, занятых в различных секторах экономики, но с одинаковыми профессионально-квалификационными характеристиками. Согласно их результатам, «в России, в отличие от большинства стран, работникам бюджетной сферы существенно недоплачивают по сравнению с аналогичными работниками альтернативного сектора»<sup>21</sup>.

Данные, представленные на *рис. 8*, говорят о некотором снижении межотраслевой дифференциации в оплате труда в 2000–2006 гг., произошедшей на фоне высоких темпов роста средних заработков. Свою роль здесь сыграли повышение зарплаты в бюджетных отраслях и снижение (относительно среднего уровня) оплаты труда в промышленности. Снижение дифференциации было бы более заметным, если бы одновременно не произошло увеличения заработной платы в финансовом секторе.

Высокий уровень неравенства в оплате труда наблюдается не только между отраслями, но и внутри отдельных отраслей, что можно проиллюстрировать данными о коэффициентах дифференциации фондов (*рис. 9*) по видам экономической деятельности. На сегодняшний день самую высокую дифференциацию оплаты труда — с коэффициентом фондов более 25 раз — имеют три вида экономической деятельности, каждый из которых связан с сектором услуг: финансовый сектор, торговля и общественное питание, а также предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Отметим, что за годы экономического роста уровень дифференциации оплаты труда в финансовом секторе в целом снизился, а в торговле он рос до 2006 г. включительно, достигнув 32,7, но в 2007 г. зафиксировано снижение до 24,7 раз, что обусловлено широкой распространенностью административных методов борьбы с малооплачиваемостью.

В начальный период экономического роста значительной неоднородностью характеризовалось сельское хозяйство, в котором на экономическое положение производителей существенно влияет природно-климатический фактор, однако в 2005 г. ситуация изменилась. Этому способствовало повышение минимальной оплаты труда, которое повлекло за собой рост зарплаты в среднем по отрасли, а значит, и сокращение дифференциации. Виды деятельности, преимущественно представленные бюджетным сектором, отличаются высоким внутренним неравенством в оплате труда.

---

<sup>21</sup> Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / Под ред. В. Е. Гиппельсона, Р. И. Капелюшникова. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. С. 241.

Таблица 5

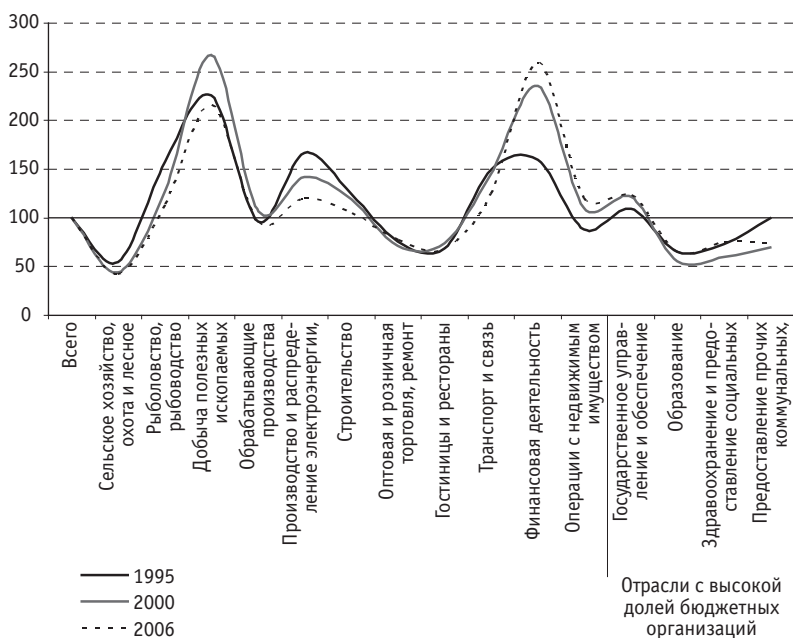
**Дифференциация зарплаты по видам экономической деятельности  
в 1995–2007 гг., в % к средней по экономике**

Показатель	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г. (январь-ноябрь)
<b>Всего</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	55	44	44	43	43	45	43	43	46
Рыболовство, рыбоводство	158	128	118	115	99	105	120	114	110
Добыча полезных ископаемых	226	267	281	254	253	250	231	217	210
Обрабатывающие производства	96	106	106	102	102	102	98	96	97
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	167	142	137	135	132	128	124	120	116
Строительство	124	119	119	110	112	108	106	105	105
Оптовая и розничная торговля, ремонт	76	71	71	70	72	73	77	77	79
Гостиницы и рестораны	69	74	74	70	72	70	71	68	70
Транспорт и связь	149	145	133	134	136	138	133	124	123
Финансовая деятельность	160	235	274	304	283	258	263	259	260
Операции с недвижимым имуществом, аренда	88	110	109	107	113	116	120	120	123
<b>Отрасли с высокой долей бюджетных организаций</b>									
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	109	122	116	119	126	117	128	123	120
Образование	65	56	57	67	62	62	63	65	65
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	73	60	60	72	67	68	69	75	75
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	100	70	71	73	71	72	74	74	77

**Источник:** рассчитано по данным сборников Росстата: 1) Социальное положение и уровень жизни населения России. 2006: Стат.сб. / Росстат. — М., 2006. — 493 с.; 2) Россия в цифрах. 2007: Крат. стат. сб. / Росстат. — М., 2007. — 494 с.

Рисунок 8

### Динамика соотношения среднеотраслевой заработной платы и средней по экономике в 2000–2006 гг., в %



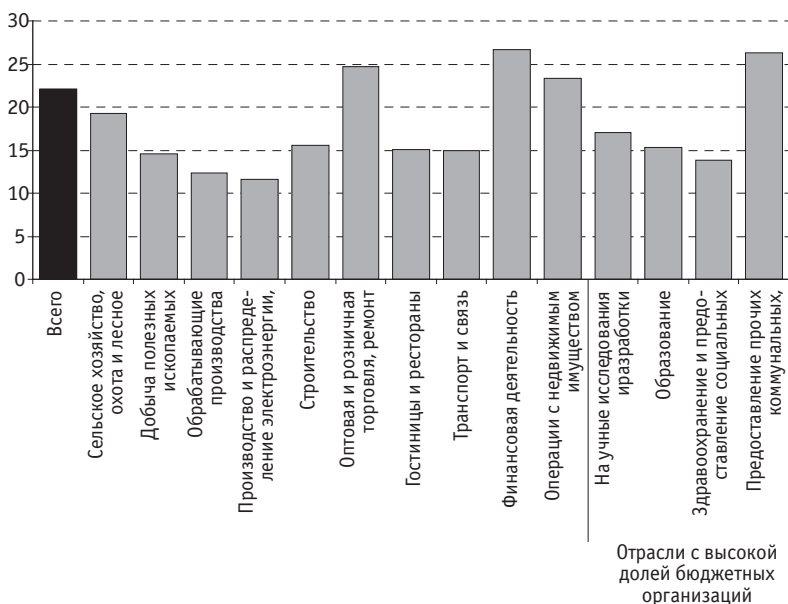
**Источник:** рассчитано по данным сборников Росстата: 1) Социальное положение и уровень жизни населения России. 2006: Стат.сб. / Росстат. — М., 2006. — 493 с.; 2) Россия в цифрах. 2007: Крат. стат. сб. / Росстат. — М., 2007. — 494 с.

Однако внутри- и межотраслевая дифференциация далеко не исчерпывает весь набор факторов, определяющих неравенство трудовых доходов наемных работников. Экономическая неоднородность видов экономической деятельности по формам собственности также вносит свой вклад в данный процесс (*табл. 6*). Максимальные заработки концентрируются на российских предприятиях смешанной формы собственности и на иностранных, включая совместные. Данная тенденция сохраняется на протяжении всего постсоветского периода. Однако вовсе не эти предприятия определяют общие параметры распределения по оплате труда, поскольку на них работает лишь 10% от общей численности занятых. В настоящее время высокими заработками отличаются работники предприятий и организаций с государственной собственностью.

Статус самых низкооплачиваемых работников предприятий с муниципальной формой собственности особенно закрепился в годы экономического роста. Данные *табл. 7* убедительно демонстрируют,

Рисунок 9

## Фондовый коэффициент дифференциации зарплаты по отдельным видам экономической деятельности в 2007 г.



Источник: Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. / Росстат. — М., 2007. С. 399–400.

что неравенство в оплате труда в разрезе форм собственности не является следствием тесной корреляции с определенными видами экономической деятельности. Иностранные и совместные предприятия являются лидерами по оплате труда практически во всех видах экономической деятельности. Исключение составляет добыча полезных ископаемых, куда ограничен вход иностранного капитала. Максимальное превышение над средней, по видам деятельности, зарплатой у работников предприятий данной формы собственности наблюдается в оптовой и розничной торговле, услугах по операциям с недвижимым имуществом, образовании, коммунальных, персональных и социальных услугах. Если принять во внимание, что в здравоохранении отклонение зарплаток в учреждениях иностранной формы собственности от средней по всему виду деятельности больше, чем по экономике в целом, очевидным становится тот факт, что большинство преимущественно бюджетных секторов отличаются высоким неравенством в заработной плате в разрезе форм собственности.

В общественно-политической риторике преобладает мнение, что занятость в частном секторе гарантирует более высокие заработки. На уровне экономики в целом данная гипотеза не подтверждается, что

Таблица 6

**Дифференциация зарплаты работников организаций по формам собственности в 1995–2006 гг., в % к средней по экономике**

Формы собственности	1995 г.	1997 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
В целом по экономике	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Государственная	102,2	102,6	103,3	104,5	102	107,2	108	108	110,2	110,2
Муниципальная	84	82,9	79,2	65	64,2	71,1	64	64	63,2	64,8
Частная	59,5	74,4	76,5	84,1	87,6	86	90	92	92,0	91,9
Общественных и религиозных организаций	67,2	89,8	89,7	88,5	87,7	79,4	81	82	82,0	81,4
Смешанная российская	129,5	140,8	143,8	153,5	156,1	142,6	145	146	141,7	142,4
Иностранная совместная	120,2	181,4	199,2	206,3	207,4	214,4	203	198	194,2	189,2

**Источник:** рассчитано по данным: 1) Труд и занятость в России. 2005: Стат. сб. / Росстат. — М., 2006. С. 454.; 2) Труд и занятость в России. 2007: Стат. сб. / Росстат. — М., 2007. С. 386.

видно из данных *табл. 6*. Она справедлива для образования и научных исследований, а в здравоохранении заработки в государственных и частных учреждениях сопоставимы (*табл. 7*). Таким образом, можно утверждать, что в преимущественно бюджетных секторах с высоким интеллектуальным потенциалом новые формы собственности продуцируют более высокооплачиваемые рабочие места. Зарплата работников муниципальных предприятий в 1,4 раза ниже, чем у занятых на государственных предприятиях, и это в равной степени касается бюджетного и внебюджетного секторов (*табл. 7*). Исключение представляет только управление, где это неравенство отсутствует.

Значимый вклад в неравенство вносят региональные различия в заработной плате, достигающие десятков раз, если сравнивать самую высокооплачиваемую отрасль реального сектора «богатого» региона и самую низкооплачиваемую отрасль «бедного»<sup>22</sup>. Так, в 2004 г. номинальная средняя заработная плата в промышленности Ямало-Ненецкого АО была в 26–36 раз выше заработной платы занятых в сельском хозяйстве Дагестана и Агинского Бурятского АО. Однако региональные различия в оплате труда в значительной степени обусловлены отраслевой структурой региональной эконо-

<sup>22</sup> Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / Под ред. Т. М. Малевой / Н. В. Зубаревич, Д. Х. Ибрагимова и др.; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. С. 301.

Таблица 7

**Дифференциация зарплаты работников организаций по формам собственности и отраслям, в % к средней по виду деятельности\***

Годы	Всего	В том числе по формам собственности					
		государственная	муниципальная	частная	общественных и религиозных организаций	смешанная российская	иностранная, совместная
<b>В целом по экономике</b>							
2005 г.	100,0	110,2	63,2	92,0	82,0	141,7	194,2
2006 г.	100,0	110,2	64,8	91,9	81,4	142,4	189,2
<b>Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство</b>							
2005 г.	100,0	127,1	111,0	91,1	95,7	136,5	209,2
2006 г.	100,0	129,1	105,6	90,7	81,4	133,0	208,3
<b>Рыболовство, рыбоводство</b>							
2005 г.	100,0	60,8	63,3	100,2	29,1	154,4	124,8
2006 г.	100,0	72,6	64,3	100,9	36,1	140,4	111,0
<b>Добыча полезных ископаемых</b>							
2005 г.	100,0	85,4	37,7	108,9	18,3	82,7	92,0
2006 г.	100,0	79,9	33,9	106,7	27,7	85,0	94,4
<b>Обрабатывающие производства</b>							
2005 г.	100,0	98,4	75,7	89,9	58,1	107,4	149,5
2006 г.	100,0	98,8	76,9	90,2	58,1	108,4	146,5
<b>Производство и распределение электроэнергии, газа и воды</b>							
2005 г.	100,0	109,5	68,7	111,3	55,1	114,6	136,4
2006 г.	100,0	113,2	67,9	110,9	58,7	111,9	127,3
<b>Строительство</b>							
2005 г.	100,0	111,6	77,6	94,9	65,7	133,0	178,6
2006 г.	100,0	108,8	76,8	95,6	64,0	135,4	179,8
<b>Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования</b>							
2005 г.	100,0	142,8	102,1	84,0	59,0	130,9	337,3
2006 г.	100,0	136,2	98,9	83,6	53,5	133,7	309,4
<b>Гостиницы и рестораны</b>							
2005 г.	100,0	111,4	74,4	81,4	123,5	131,0	186,6
2006 г.	100,0	105,3	72,1	86,1	120,8	126,0	178,3
<b>Транспорт и связь</b>							
2005 г.	100,0	96,7	61,9	99,1	75,7	117,6	142,6
2006 г.	100,0	95,7	62,3	98,3	83,4	122,4	144,0
<b>Финансовая деятельность</b>							
2005 г.	100,0	119,6	45,5	82,2	29,5	95,1	199,0
2006 г.	100,0	110,0	40,6	91,1	40,5	93,5	180,4
<b>Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг</b>							
2005 г.	100,0	104,8	60,4	91,6	57,6	138,4	331,3
2006 г.	100,0	105,0	59,7	91,1	58,2	131,1	317,5
<b>Отрасли с высокой долей бюджетных организаций</b>							
<b>Научные исследования и разработки</b>							
2005 г.	100,0	96,2	67,8	101,7	142,3	113,7	145,0
2006 г.	100,0	95,7	67,0	107,2	150,9	107,7	148,8

Окончание таблицы 7

Годы	Всего	В том числе по формам собственности					
		государственная	муниципальная	частная	общественных и религиозных организаций	смешанная российская	иностранная, совместная
<b>Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение</b>							
2005 г.	100,0	102,1	88,5	140,1	60,7	96,6	155,6
2006 г.	100,0	102,0	89,4	85,0	69,5	140,2	94,4
<b>Образование</b>							
2005 г.	100,0	132,4	80,7	175,5	137,2	204,1	235,0
2006 г.	100,0	132,8	80,5	169,1	131,5	187,2	216,9
<b>Здравоохранение и предоставление социальных услуг</b>							
2005 г.	100,0	111,8	87,6	115,9	103,3	127,0	202,8
2006 г.	100,0	111,8	88,3	107,2	95,3	113,4	186,4
<b>Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг</b>							
2005 г.	100,0	123,0	74,7	99,6	125,8	229,3	218,5
2006 г.	100,0	127,9	72,1	97,0	120,2	239,3	226,8

*Примечание:* \* — серым цветом выделен бюджетный сектор.

*Источник:* рассчитано по данным: Труд и занятость в России. 2007: Стат.сб. / Росстат. — М., 2006. С. 386–390.

мики, поэтому обратимся к региональным данным об оплате труда в рамках одной отрасли на примере здравоохранения. В 2006 г. среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций здравоохранения в Москве (16 546 руб.) в 3,9 раза превышала соответствующий показатель для республики Дагестан (4305 руб.). Ряд экспертов справедливо считает, что межрегиональные различия в оплате труда «одинаковых» работников в основном носят компенсирующий характер: работники получают больше, в терминах заработной платы, за более высокий уровень цен и относительно неблагоприятные условия проживания<sup>23</sup>. Но наряду с компенсирующим эффектом территориальная дифференциация оплаты труда в рамках схожих видов экономической деятельности обусловлена возможностями региональных бюджетов и высокими барьерами для межрегиональной мобильности трудовых ресурсов.

#### 4. КАК МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ВЛИЯЛИ НА ДИНАМИКУ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ?

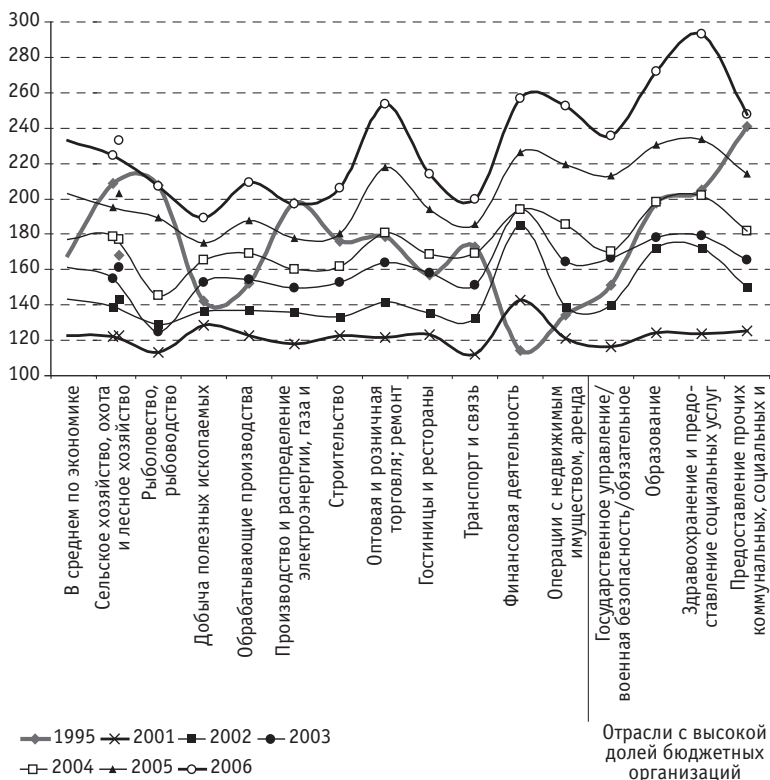
Меры, предпринятые государством в области повышения оплаты труда в период экономического роста, затрагивали в основном бюджетников и низкоквалифицированных работников. Ожидалось,

<sup>23</sup> Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / Под ред. В. Е. Гимпельсона, Р. И. Капелюшниковой. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. С. 332–333.



Рисунок 10

**Динамика роста реальной средней заработной платы по видам экономической деятельности в 1995–2006 гг., в % от уровня 2000 г. (для 1995 г. — база сравнения 1992 г.)**



**Источник:** рассчитано по данным сборников Росстата: 1) Социальное положение и уровень жизни населения России. 2006: Стат.сб. / Росстат. — М., 2006. — 493 с.; 2) Россия в цифрах. 2007: Крат. стат. сб. / Росстат. — М., 2007. — 494 с.

что данные мероприятия окажут позитивное влияние на уровень и профиль бедности, поэтому кратко остановимся на них.

**Динамика средней заработной платы.** Начнем с того, что с 2001 г. темпы роста среднего уровня реальной оплаты труда (относительно 2000 г.) в отраслях с высокой долей бюджетных организаций были выше, чем в среднем по экономике (рис. 10). В 2006 г. по сравнению с 2000-м реальная средняя заработная плата работников сферы образования выросла в 2,7 раза, здравоохранения — почти в 3 раза, а в управлении и предоставлении социальных и коммунальных услуг — в 2,4 раза. В годовом исчислении средняя зарплата в бюджетных отраслях росла быстрее всего в 2002 г. и 2006 г. В первом

случае правительство впервые стало реализовывать политику ускоренного роста оплаты труда в бюджетном секторе, и в этот год образование и здравоохранение вышли в число абсолютных лидеров по приросту средней заработной платы. Во втором — мы наблюдаем эффекты реализации Национального проекта в здравоохранении. В 2007 г. по двум наиболее массовым отраслям бюджетной сферы данная тенденция прервалась, при этом в образовании оплата труда росла быстрее, чем в здравоохранении. Среди работников бюджетного сектора максимальный годовой рост реальных заработков имели занятые в научных исследованиях и разработках. При среднем годовом росте реальной оплаты труда в 2007 г. на уровне 116,8% (данные за январь–ноябрь) в образовании реальная заработная плата выросла на 114,8%, здравоохранении и социальных услугах — на 110,9%, научных исследованиях — на 127,3%, коммунальных, персональных и прочих социальных услугах — на 116,3%.

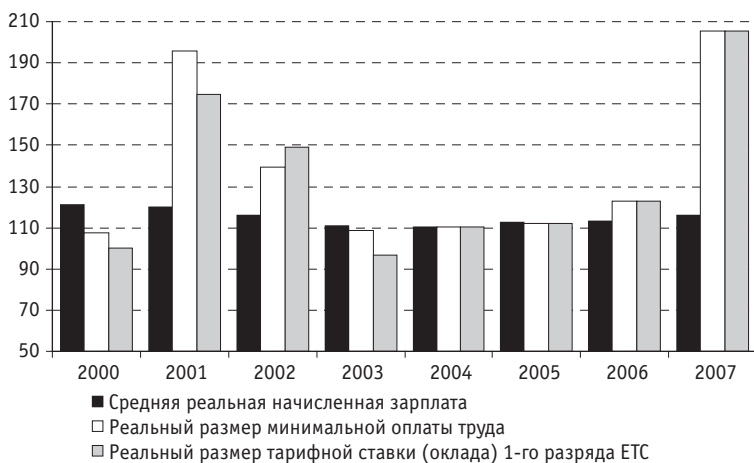
Увеличение заработков наблюдалось и во внебюджетном секторе, хотя темпы роста здесь были ниже. Наиболее заметно за 2000–2006 гг. выросла зарплата в финансовом секторе и в секторе операций с недвижимостью. Высокий рост средних заработков отмечается в торговле и общественном питании, сельском хозяйстве и рыбоводстве. Последние относятся к низкооплачиваемым секторам экономики, и именно они конкурируют с бюджетным сектором за работников, поэтому рост трудовых доходов в бюджетном секторе в первую очередь подстегнул заработки в низкооплачиваемом внебюджетном.

Опережающие темпы роста средней заработной платы пока еще не привели к изменению позиции бюджетных отраслей в общей стратификации видов экономической деятельности по уровню оплаты труда. Как свидетельствуют данные *табл. 5*, реализованные меры позволили приблизиться только к соотношению средней в бюджетных отраслях со средней по экономике, сложившемуся в предшествующие августовскому кризису 1998-го годы. Для бюджетного сектора наиболее благоприятным был 1996 г., но мы не можем провести по нему развернутый гармонизированный анализ, так как в 2005 г. перешли от отраслевого классификатора к классификатору по видам деятельности, и гармонизированные данные за 1996 г. отсутствуют. Однако мы можем проанализировать данные по здравоохранению и образованию, которые в старом и новом классификаторах представлены сопоставимыми группами: в 1997 г. средняя зарплата в этих отраслях составляла соответственно 77% и 70% от средней по экономике; в 2007 г. эти показатели составили 75% и 65%. Более низкую позицию занимает только сельское хозяйство.

**Минимальный размер оплаты труда.** Одним из основных государственных механизмов регулирования оплаты труда в бюджетном секторе является минимальная заработная плата (МРОТ) и тарифная

Рисунок 11

### Динамика реальных размеров средней и минимальной зарплаты в 2000–2007 гг., в % к предыдущему году



**Источник:** авторские оценки на основе данных официальной статистики, данные о размерах минимальной оплаты труда и тарифной ставки 1-го разряда ЕТС в 2007 г. за III квартал.

ставка (оклада) 1-го разряда ЕТС по оплате труда работников бюджетной сферы (рис. 11). Несмотря на то что при анализе механизмов оплаты труда исследователи чаще всего апеллируют к МРОТ, до 2003 г. он не являлся прямым инструментом воздействия на оплату труда и выполнял другие регулирующие функции, например, применялся для определения размера штрафов. В бюджетном секторе данную роль выполняла тарифная ставка 1-го разряда ЕТС по оплате труда работников. В 2003 г., когда МРОТ перестал быть многофункциональным регулятором, ему вернули функции основного механизма, определяющего размер оплаты труда низкоквалифицированных работников бюджетного сектора, и с этого времени денежное содержание двух рассматриваемых инструментов совпадает. В среднегодовом исчислении максимальный рост тарифной ставки 1-го разряда работников бюджетной сферы наблюдался в 2001 и 2007 гг.

Проведем сравнительный анализ погодовой динамики реального денежного содержания тарифной ставки 1-го разряда, средней заработной платы и ее дифференциации в образовании и здравоохранении. Надо принять во внимание два факта: во-первых, дифференциация измеряется не постоянно в течение года, а на основе данных по оплате труда за апрель; во-вторых, при росте ставки 1-го разряда происходило сжатие тарифной сетки, что должно способствовать снижению дифференциации в оплате работников бюджетного сектора.

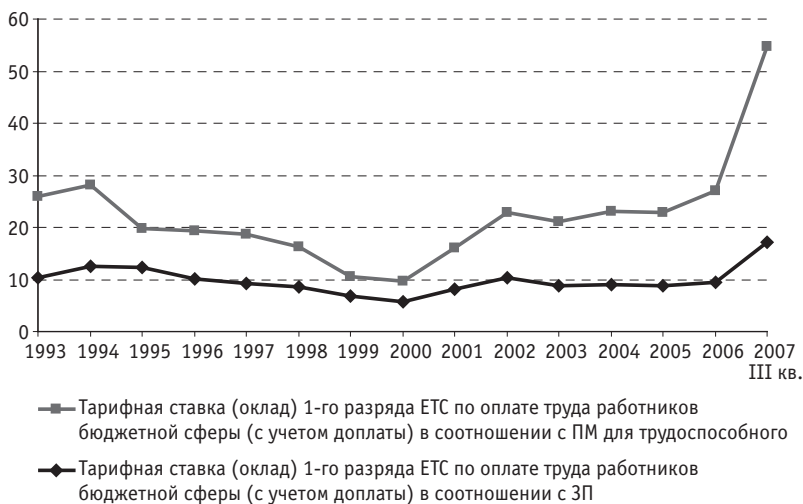
В 2001 г. наблюдается один из самых высоких темпов годового реального роста тарифной ставки 1-го разряда, при этом средняя в образовании и здравоохранении по отношению к предыдущему году увеличивается быстрее среднероссийского уровня, но не существенно: при среднегодовом увеличении реальной заработной платы по экономике в целом на уровне 22% темп роста в обеих рассматриваемых отраслях составил 24%. При этом дифференциация, которая должна обозначить тенденцию к снижению, достигает максимального уровня за весь период реформ: коэффициент дифференциации фондов составляют 18,6 раза в образовании и 16,9 раза в здравоохранении. В данном случае важны периоды наблюдения. В апреле, когда был замер дифференциации, ставка первого разряда составляла 200 рублей, а к декабрю она достигла уровня 450, т. е. мы имеем индикаторы неравенства до того, как произошел рост минимальной оплаты. Этим и объясняется статистическое противоречие показателей оплаты труда в 2001 г. — ускоренный рост минимальной оплаты труда, реализуемый по сценарию сжатия неравенства, сочетается с высокими показателями неравенства. На самом деле эффекты снижения неравенства следовало ожидать в 2002 г., что собственно и произошло.

В 2002 г. ставка первого разряда не менялась в течение года, хотя в рамках сравнения среднегодовых реальных уровней (*рис. 11*) наблюдался ее определенный рост. Что касается средней, то темпы ее роста в образовании и здравоохранении опять совпадают, но теперь уже они существенно превышают среднероссийский уровень — 139% против 117%, причем основной рост средних зарплат приходится на вторую половину года. Этот год можно считать одним из лучших, с точки зрения приближения средней оплаты труда в рассматриваемых бюджетных отраслях к средней по стране (*табл. 6*). Что касается дифференциации в апреле 2002 г., то на ней пока ощущается след декабрьского (2001 г.) роста ставки 1-го разряда, и еще нет должной реакции экономических субъектов на административное сжатие неравенства, поэтому фондовые коэффициенты дифференциации самые низкие за весь период экономического роста (13,5 раза в образовании и 13,2 — в здравоохранении).

2003 г. — год минимальных государственных вмешательств в оплату труда в бюджетном секторе. В реальном выражении денежное содержание 1-го разряда тарифной сетки даже снизилось, а средняя выросла всего на 3% в образовании и на 4% в здравоохранении, и это при том, что в среднем по экономике произошло увеличение реальной заработной платы на 13%. Отрасли самонастраивались за счет экономических событий на микроуровне и вне мер государственной политики. Рыночные отрасли, чтобы не терять квалифицированные кадры, демонстрировали более высокие темпы роста зарплаток и тем самым компенсировали пошатнувшийся баланс в соотноше-

Рисунок 12

**Динамика минимальных социальных стандартов в 1992 —  
III квартале 2007 гг., в % от прожиточного минимума  
и номинальной начисленной заработной платы**



**Источник:** рассчитано по данным сборника Росстата «Социальное положение и уровень жизни населения России» разных лет.

нии уровней оплаты труда в бюджетном и внебюджетном секторах. Бюджетные сектора, став более привлекательными для работников, избавились от некоторых штатных единиц с низкой оплатой труда, что привело к росту дифференциации.

Анализ двух следующих лет свидетельствует об изменении в средней и минимальной оплатах труда синхронно со среднероссийским темпом роста средней заработной платы, при этом дифференциация в образовании увеличивается, а в здравоохранении, наоборот, сокращается.

В 2006 г. наблюдался ускоренный рост оплаты труда в здравоохранении вследствие реализации национального проекта: за год реальный прирост зарплаток составил 26% при среднем по экономике уровне в 15% и 18% в образовании. В данном случае механизмы воздействия не были связаны с минимальной оплатой труда, поэтому отмечается рост неравенства. Следующий, 2007 г. стал годом масштабного роста минимальной оплаты труда и снижения дифференциации в бюджетном секторе.

Для оценки приоритетов государственной политики в отношении оплаты труда работников бюджетной сферы также необходимо рассмотреть минимальную заработную плату в сравнении с прожиточным минимумом, воспринимаемым в обществе в качестве

критерия минимального заработка, который должен получать работник, и средней оплатой труда в экономике (рис. 12).

В 1993 г. тарифная ставка 1-го разряда составляла 26% от прожиточного минимума трудоспособного, следовательно, парадигма развития рынка труда, ориентированная на сохранение занятости в ущерб росту оплаты труда, привела к тому, что минимальные гарантии по оплате опустились значительно ниже прожиточного минимума. После финансово-экономического кризиса 1998 г. она снизилась до 10%. Начиная с 2001 г. можно говорить об интенсивном повышении тарифной ставки 1-го разряда, и уже к концу данного года она составила 29% от прожиточного минимума трудоспособного. Далее мы видим некоторое колебание данного показателя при незначительном повышающем тренде. Во II квартале 2007 г. рассматриваемое соотношение оценивалось на уровне 26,7%, но в следующем квартале, когда произошло более чем двукратное повышение минимальной оплаты труда (с 1100 до 2300 руб.), оно поднялось до 54,8%. Таким образом, в настоящий момент все еще сохраняется актуальность проблемы работающих бедных, обусловленная низким уровнем минимальной оплаты труда.

**Оплата труда ниже уровня прожиточного минимума.** В 2000–2001 гг. зарплату ниже прожиточного минимума имели более 40% работников. В результате повышения минимальных стандартов оплаты труда уровень малооплачиваемости в 2002 г. опустился до трети работников. Последующее его снижение определялось уже другими обстоятельствами. Усиленное материальное стимулирование квалифицированных работников столкнулось с ограничениями по наращиванию трудовых издержек предприятий, которые перешли к тактике их экономии за счет высвобождения малоквалифицированного персонала, что позитивно сказалось на уровне малооплачиваемости<sup>24</sup>. В 2004 г. этот уровень понизился уже до 25% персонала, а в 2007 г. — до 16,5%. Подчеркнем, что распространенность низкооплачиваемости не всегда обусловлена низкой ценой труда. В частности, работники, занятые неполный рабочий день (месяц), могут оказаться в числе тех, чей заработок не превышает стоимости минимальной потребительской корзины. Работающие неполный рабочий день составляют 1–2% от общей численности занятых<sup>25</sup>, и, согласно нашим оценкам на основе

<sup>24</sup> С точки зрения благосостояния экономически активных слоев, избранная тактика имеет двойные последствия: она позитивно сказалась на уровне малооплачиваемости, но оказала негативное влияние на численность безработных (см.: Белоусов А. Р. Российская экономика в среднесрочной перспективе: сценарии развития // Проблемы прогнозирования. 2004. № 4).

<sup>25</sup> Малева Т. М., Сурков С. В. Политика на рынке труда на этапе экономического роста // Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / Н. В. Зубаревич, Д. Х. Ибрагимова и др. / Под ред. Т. М. Малевой. — М.: НИСП, 2007. С. 111–158.

обследований домохозяйств, большинство из них попадают в число бедных. В образовании по состоянию на 2007 г. 30,6% работников имели заработную плату ниже прожиточного минимума, в здравоохранении данный индикатор несколько ниже (22,9%), но существенно превышает средний по экономике уровень.

## 5. ИНСТИТУТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ НАСЕЛЕНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ

**Этапы институционального развития системы социальной защиты населения.** Важным рыночным институтом, содействующим снижению бедности, является государственная система социальной поддержки, развитие которой в 2000–2007 гг. проходило по сценарию перехода от стабилизации социальных выплат к масштабным реформам. Можно выделить несколько этапов на этом пути.

2000–2003 гг. — этап стабилизации социальных выплат гражданам, имеющим право на льготы и нестраховые социальные выплаты, и масштабного реформирования пенсионной системы. Что касается программ натуральных льгот, жилищных субсидий, социального обслуживания уязвимых групп, то здесь проходил процесс увеличения числа участников программ социальной поддержки в рамках существующей нормативной базы. Законодательство изменилось только по отношению к ежемесячному пособию на ребенка. В 1999 г. были внесены поправки в федеральный закон № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», согласно которым базовый размер пособия устанавливался на уровне 70 рублей, а право на него представлялось только семьям, имеющим доходы ниже прожиточного минимума, что привело к сокращению численности его получателей (*табл. 8*). Данное пособие продолжало финансироваться из федерального бюджета. Пенсионная реформа предусматривала смещение приоритетов от обеспечения текущей финансовой устойчивости пенсионной системы к формированию модели эффективного пенсионного обеспечения для будущих поколений<sup>26</sup>. Принятые законы закрепили курс на формирование многоуровневой пенсионной системы. Первый уровень обеспечивает выплату пенсий всем независимо от трудового стажа и перераспределение ресурсов внутри поколения в пользу бедных. За счет второго уровня решается проблема привязки размера пенсий к прежним заработкам, что, в свою очередь, способствует дифференциации пенсий. Третий уровень, в отличие

<sup>26</sup> *Синявская О. В.* Пенсионная реформа: компромисс или консерватизм? // Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / Под ред. Т. М. Малевой / Н. В. Зубаревич, Д. Х. Ибрагимов и др.; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. С. 163.

от первых двух, базирующихся на принципах обязательности, предполагает добровольное формирование пенсионных взносов.

2004–2005 гг. — этап масштабного перераспределения бюджетных полномочий, формат которых определялся федеральными законами № 122-ФЗ, № 131-ФЗ, № 199-ФЗ и новым Жилищным кодексом (в части назначения и выплаты жилищных субсидий). Данные законодательные акты сформировали правовую основу для следующих реформ: 1) монетизация льгот и делегирование значительной части полномочий по предоставлению вводимых компенсационных выплат региональным бюджетом; 2) передача полномочий по ежемесячному пособию на ребенка на региональный уровень; 3) административная реформа социальной защиты, в соответствии с которой социальные объекты передаются с муниципального уровня на региональный и 4) принятие единого для всей страны порядка предоставления жилищных субсидий. В совокупности это привело к сокращению численности получателей пособий и жилищных субсидий, разделению всех льготников на федеральных и региональных и замене части натуральных льгот денежными компенсациями (табл. 8). Социальная политика стала важной статьей расходов консолидированных региональных бюджетов.

Перераспределение полномочий с федерального уровня на региональный не было подкреплено соответствующим перераспределением налоговых поступлений. Большинство регионов оказалось не в состоянии справиться с социальными обязательствами за счет налоговых доходов регионального бюджета, поэтому основным способом решения данной проблемы стали механизмы межбюджетного перераспределения в форме дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ. В пенсионной сфере реформы в основном были нацелены на организацию накопительной компоненты пенсионного обеспечения, которая не затрагивает текущие выплаты пенсий. Принципиальным для текущих пенсионных выплат оказалось снижение максимального тарифа ЕСН, который с 01.01.2005 для целей текущего пенсионного обеспечения опустился до 20%. В дальнейшем дефицит бюджета Пенсионного фонда РФ сдерживал рост пенсий по сравнению с заработными платами. Делегирование основных мандатов социальной поддержки (кроме пенсионного обеспечения) на региональный уровень закрепило институциональное развитие системы социальной защиты при отсутствии федерального оператора для программ поддержки отдельных категорий населения. Однако законодатель постоянно инициирует такие программы (федеральные льготники, материнский капитал) и делегирует их финансовое сопровождение Пенсионному фонду — единственному федеральному оператору социальных выплат. В результате этот государственный институт превращается в «министерство по бедности», что все больше отдаляет его от страховых принципов пенсионного обеспечения.



Таблица 8

**Динамика численности участников  
основных программ социальной защиты**

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Доля детей, на которых назначено ежемесячное пособие на ребенка, % от общего числа детей в возрасте до 16 лет	57,2	58,3	58,7	58,2	57,3	47,8	43,8
Доля семей, получивших субсидию на оплату жилья и коммунальных услуг, % от общего числа семей	7,7	9,1	11,4	15,2	13,7	11,9	10,6
Численность граждан, пользующихся льготами на оплату жилищно-коммунальных услуг, млн чел.	46,0	48,8	49,8	44,0	43,9	37,6	39,5
Численность проживающих в учреждениях для престарелых и инвалидов (взрослых), тыс. чел.	212	217	219	224	230	235	239
Численность обслуженных на дому граждан пожилого возраста и инвалидов (за год), тыс. чел.	1049	1067	1104	1103	1122	1138	1147
Численность обслуженных учреждениями для лиц без определенного места жительства (в течение года), чел.	55 958	48 378	57 430	67 171	91 551	102 964	94 265

**Источник:** Социальное положение и уровень жизни населения России, 2007. Стат. сб. / Росстат — М., 2007, стр. 202, 205, 213—216.

2006—2007 гг. — этап смещения приоритетов социальной защиты в сторону семей с детьми и семейного устройства детей-сирот. В декабре 2006 г. был принят пакет документов и нормативных актов, определяющих новые меры государственной поддержки семей с детьми, направленных, по замыслу законодателя, на стимулирование рождаемости. Речь идет о расширении числа получателей ежемесячного пособия на ребенка в возрасте до полутора лет и повышении его размера; предоставлении семьям, в которых родился второй или последующие дети, права на получение материнского (семейного) капитала; установлении нового вида пособия при передаче ребенка на воспитание в семью; компенсационных выплатах родителям за содержание ребенка в дошкольном образовательном учреждении. Система пенсионного обеспечения при этом все больше превращалась в институт, гарантирующий преодоление бедности среди лиц старших возрастов, а не уровень жизни, адекватный вкладу бывших работников — нынешних пенсионеров в ВВП. При

Таблица 9

## Денежные социальные трансферты

Показатель	1992 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Доля в ВВП, %	5,3	8,7	7,5	9,0	9,6	9,5	8,3	8,1	7,7
Доля в доходах, %	14,3	13,4	13,8	15,2	15,2	14,1	12,8	12,7	12,0
из них:									
— пенсии, % от доходов	12,2	10,1	9,1	10,0	10,5	9,9	9,7	9,2	8,3
— пенсии, % от трансфертов	85,3	75,3	65,9	65,8	69,1	70,2	75,8	72,5	69,2
— пособия, % от доходов	1,2	2,3	2,0	1,8	1,6	1,6	1,3	2,3	2,7
— пособия, % от трансфертов	8,4	17,2	14,5	11,8	10,5	11,3	10,1	18,1	22,5

**Источник:** Социальное положение и уровень жизни населения России, 2007. Стат. сб. / Росстат — М., 2007, стр. 109, 182.

низкой дифференциации пенсий наблюдается все большее ее отставание среднего уровня от средней заработной платы.

**Расходы на социальную поддержку населения.** Для рассмотрения данного вопроса обратимся к данным, характеризующим вклад социальных трансфертов в доходы населения и ВВП (табл. 9). На протяжении периода экономического роста выделяются два этапа: этап роста удельного веса трансфертов в ВВП и доходах населения (2000–2002 гг.) и этап последующего снижения (2003–2006 гг.). Тренд главным образом задавался динамикой пенсий, которые являются основным видом социальных трансфертов, но после монетизации льгот значимость пособий практически удвоилась, и именно пособия сдержали более серьезное сокращение доли социальных трансфертов в доходах.

Рост пособий произошел преимущественно за счет финансирования программы монетизации льгот, предусматривающей ежемесячные денежные выплаты (ЕДВ) федеральным и региональным льготникам, удельный вес которых в 2006 г. составил около 64% от всех выплачиваемых в стране пособий. Адресные программы для бедных — к таким программам мы отнесли жилищные субсидии и ежемесячные пособия для детей в возрасте до 16 лет (или 18 лет, если они продолжают обучаться в государственных учебных заведениях) — в 2006 г. составили всего лишь 15,5% в объеме всех пособий. При этом группа хронически бедных, которая в основном представлена домашними хозяйствами, утратившими связь с рынком труда, также исключена из числа получателей адресных пособий для бедных. Следовательно, дальнейшее сокращение бедности логично связывать не столько с ростом минимальной заработной платы и пенсий, сколько с развитием социальной защиты уязвимых групп населения.

### Новые меры поддержки семей с детьми

В 2007 г. были приняты беспрецедентные меры по поддержке семей с детьми, суть которых сводится к следующему:

- предоставляется право получения пособия по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет матерям либо отцам, либо другим родственникам, фактически осуществляющим уход за ребенком, но не подлежащим обязательному социальному страхованию. Устанавливаются следующие минимальные размеры пособия: 1500 рублей при уходе за первым ребенком, 3000 рублей при уходе за вторым ребенком и последующими детьми;
- изменяется порядок исчисления размера ежемесячного пособия на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет для матерей либо отцов, либо других родственников, фактически осуществляющих уход за ребенком и подлежащих обязательному социальному страхованию. Пособие устанавливается в размере 40% среднего заработка по месту работы или службы за последние 12 календарных месяцев, предшествовавших месяцу наступления отпуска по уходу за ребенком. При этом законопроектом оговаривается, что минимальный размер пособия не может быть ниже 1500 рублей в период отпуска по уходу за первым ребенком и 3000 рублей в период отпуска по уходу за вторым ребенком и последующими детьми. Максимальный размер пособия не может превышать за полный календарный месяц 6000 рублей. В районах и местностях, где установлены районные коэффициенты к заработной плате, минимальный и максимальный размеры пособия определяются с применением этих коэффициентов;
- устанавливается новый вид пособия — единовременное пособие при передаче ребенка на воспитание в семью, право на которое будут иметь один из усыновителей, опекунов (попечителей) или приемных родителей, в размере 8000 рублей, что соответствует размеру единовременного пособия, выплачиваемого в настоящее время при рождении;
- предоставляется право на получение материнского капитала в размере 250 тысяч рублей женщине<sup>27</sup>, родившей или усыновившей второго (третьего и последующего) ребенка. Распоряжаться капиталом будет возможно при достижении ребенком 3 лет или по прошествии 3 лет с момента усыновления. Использовать эти деньги матери смогут по трем направлениям:

---

<sup>27</sup> В законе отдельно оговорены случаи, когда право на материнский капитал предоставляется мужчине: в случае смерти матери или когда мужчина является единственным усыновителем второго ребенка или последующих детей.

- на приобретение жилья с использованием ипотеки или иных систем кредитования;
- на все виды образования, включая плату за дополнительные услуги, предоставляемые образовательным учреждением;
- на накопительную часть пенсии;
- вводятся компенсационные выплаты родителям за содержание ребенка в дошкольном образовательном учреждении, находящемся в ведении региональных и муниципальных бюджетов. Размер компенсации зависит от количества детей в семье. Если в семье один ребенок, то компенсация будет равна 20% от платы, если два ребенка — то 50%, а если три и более — то 70%. Размер компенсаций рассчитывается исходя из среднемесячной платы за детский сад;
- размер выплат на содержание одного ребенка в семье опекунов (попечителей) или приемной семье устанавливается не ниже 4000 рублей в месяц, а размер оплаты труда приемных родителей — не менее 2500 рублей в месяц.

Для исследования влияния новых мер политики поддержки семей с детьми на доходы получателей обратимся к данным о ежемесячных пособиях по уходу за ребенком в возрасте до 1,5 лет, поскольку остальные из вышепредставленных мер не чувствительны к уровню текущих денежных доходов. **В бюджете на 2007 г.** объем затрат на выплату данного пособия предусмотрен **в размере 52,85<sup>28</sup> млрд рублей (рис. 13)**, в том числе 17 млрд рублей выделено из федерального бюджета, остальное — из Фонда социального страхования РФ. По сравнению с 2006 г. финансирование данного пособия увеличено в 7 раз.

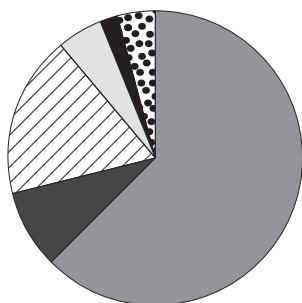
Как должны были измениться доходы семей после введения новых правил предоставления пособия по уходу за ребенком в возрасте до полутора лет? По нашим расчетам, в конце 2006 г. получателями пособия по уходу за ребенком до полутора лет являлись 0,8 млн домашних хозяйств (1,5% от общей численности домохозяйств, согласно данным переписи населения 2002 г.), среди которых 20,9% имели доходы ниже черты бедности. Это пособие составляло 0,1% в объеме доходов всех домохозяйств и 4,1% — в доходах домохозяйств, получающих данное пособие. Следовательно, на макроэкономическом уровне его эффекты воздействия на уровень жизни практически не заметны. Они существенно увеличиваются при рассмотрении адресной группы получателей, но продолжают оставаться в числе незначимых источников доходов. В 2006 г. размер пособия на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им полутора лет составлял 700 рублей для работающих женщин, подлежащих социальному страхованию.

---

<sup>28</sup> Данные Консолидированного бюджета 2007 г.

Рис. 13

### Финансирование мер по поддержке семей с детьми из бюджетов всех уровней в 2007 г.



- Выплаты базового материнского капитала (131,8 млрд руб.)
- Ежемесячное пособие по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет (Федеральный бюджет — 17,1 млрд руб.)
- ☑ Пособие по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет (Фонд социального страхования РФ — 35,7 млрд руб.)
- Компенсация затрат родителей на детское дошкольное воспитание (8,0 млрд руб.)
- Единовременное пособие при всех формах устройства детей, лишенных родительского попечения, в семью (0,7 млрд руб.)
- ☑ Ежемесячные выплаты на содержание ребенка в семье опекуна и приемной семье и заработной платы приемному родителю (6,2 млрд руб.)

**Источник:** Данные консолидированного бюджета 2007 г.

В соответствии с новым законом с 1 января 2007 г. пособие выплачивается всем женщинам, следовательно, произойдет практически **двукратное** увеличение числа домохозяйств, в составе которых есть получатели пособий, по нашим оценкам, до 1,3 млн (2,5% всех домашних хозяйств). Помимо этого, минимальный размер пособия с 1 января 2007 г. доведен до 1500 рублей в месяц на первого ребенка и до 3000 рублей — на второго ребенка в семье, а для работающих женщин — до 40% заработной платы (но в пределах 6000 рублей). Доля данного пособия в денежных доходах всего населения составит 0,3%, т. е. его влияние на доходы населения в целом на макроэкономическом уровне по-прежнему не заметно. Однако в доходах домохозяйств-получателей его удельный вес увеличивается с 4% до 11% от общего объема.

Результаты имитационного моделирования системы государственной поддержки семьи в период рождения детей не позволяют обнаружить эффекты, способные компенсировать хотя бы на уровне минимальных потребительских стандартов падение доходов в связи с уходом женщины с рынка труда и появлением нового члена домохозяйства. Следовательно, пока политика государственной поддержки не адекватна материальным проблемам, возникающим в семье в случае появления ребенка. Пособие по уходу за вторым ребенком до полутора лет (3000 руб.) компенсирует 85% прожиточного минимума ребенка. Следовательно, в I квартале 2007 г. оставшийся единственным работником в полной семье с двумя детьми должен

получать не менее 11 522 рублей (соответствует средней заработной плате в I квартале 2007 г.), чтобы в сочетании с социальными трансфертами обеспечить потребление хотя бы на уровне прожиточного минимума. Более 60% работников не имеет такой возможности, и проблема состоит не столько в том, что размер пособия является недостаточным, сколько в отсутствии системы социальных трансфертов, гарантирующей приемлемый в обществе уровень жизни (например, в соответствии со стоимостью минимальной потребительской корзины) в период, когда семья проходит сложные с материальной точки зрения периоды жизненного цикла.

### ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Рассматриваемый период характеризуется сокращением уровня бедности в 2 раза, что произошло преимущественно за счет экономического роста, сопровождавшегося повышением заработной платы во всех секторах экономики. Если принять за базу сравнения 1999 г., то наблюдаем трехкратное увеличение реальных денежных доходов и заработной платы. Реальные пенсии увеличивались более низкими темпами (в 2,5 раза), что обусловлено реформированием институтов пенсионного обеспечения и социальной защиты.
- Можно констатировать восстановление предреформенного уровня среднедушевых доходов и средней заработной платы, если принимать во внимание скрытый от наблюдения фонд оплаты труда, который составляет около 40% от общего фонда. Применительно к доходам это произошло в конце 2005 г., а по зарплате — в конце 2006-го. Однако для 60% населения процесс восстановления доходов не завершен, что обусловлено высокой дифференциацией доходов. Для средней пенсии восстановительный период также не завершен, и в декабре 2007 г. она составила 63% от реальной пенсии в декабре 1991 г.
- В период восстановительного роста и усиления давления государства на бизнес предпринимались попытки ускоренного роста оплаты труда в бюджетном секторе и сжатия дифференциации трудовых доходов. Однако моменты ускоренного роста минимальной оплаты труда или административного повышения заработной платы отдельным категориям работников (например, терапевтам в здравоохранении) сменялись периодами восстановления внутриотраслевого неравенства и сложившегося соотношения между средней заработной платой по экономике в целом и в преимущественно бюджетных секторах.

- Принципиальных изменений в профиле бедности пока не произошло: лица в трудоспособном возрасте остаются самой многочисленной группой среди бедных; семьи с детьми отличаются максимальными рисками бедности, которые в 2 раза выше среднего уровня бедности по стране; домохозяйства, состоящие только из пенсионеров, наоборот, в 2 раза реже, чем все семьи, попадают в число бедных. Пенсионеры преодолевают бедность преимущественно за счет того, что работают. Среди неработающих пенсионеров уровень бедности в 1,5 раза выше среднероссийского уровня.
- Вместе с тем можно говорить о наметившихся тенденциях в изменении профиля бедности: сокращается доля работников — городских жителей молодых пенсионных возрастов; увеличивается доля молодежи в возрасте от 16 до 30 лет, женщин пенсионных возрастов и мужчин в трудоспособном возрасте. В совокупности эти результаты указывают на то, что потенциал влияния экономического роста на бедность практически исчерпан и в перспективе сокращение бедности следует связывать с адресными программами социальной поддержки бедных, функционирующими на принципах сочетания мер стимулирования самообеспечения и денежных пособий. Дизайн таких программ должен быть привязан к жизненным циклам семей. Действующая система социальных пособий ориентирована на поддержку небедных семей и индивидов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бедность и благосостояние домохозяйств Ленинградской области. По результатам выборочного опроса домохозяйств в апреле 2005 г. — СПб.: ООО «Селеста», 2007.
2. Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность. Коллективная монография / Рук. Л. Н. Овчарова; Независимый институт социальной политики. — М.: ГУ-ВШЭ, 2005.
3. Заработная плата в России: эволюция и дифференциация // Под ред. В. Е. Гимпельсона и Р. И. Капелюшникова. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007.
4. Корчагина И. И. Разработка регионального инструментария измерения бедности для целей адресных социальных программ // Социальная политика: реалии XXI века. Выпуск 3/2007 // Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007.

5. Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / Под ред. Т. М. Малевой / Н. В. Зубаревич, Д. Х. Ибрагимов и др.; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007.
6. Послание президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации, 2003 г.
7. Постановление Правительства РФ от 04.06.2007 № 342 «О внесении изменений в методические рекомендации по определению потребительской для основных социально-демографических групп населения в целом по РФ и в субъектах РФ.
8. Предложения к стратегии сокращения бедности / Международная организация труда. — М., 2002. С. 127.
9. Россия в цифрах. 2004: Крат. стат. сб. / Росстат. — М., 2004.
10. Россия в цифрах. 2005: Крат. стат. сб. / Росстат. — М., 2005.
11. Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Росстат. — М., 2007.
12. Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 2001.
13. Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат. сб. / Госкомстат России. — М., 1997.
14. *Теслюк Э., Овчарова Л. Н.* Бедность и неравенство в России: зависимость статистических показателей бедности и неравенства от метода измерения благосостояния домашних хозяйств. Иллюстрация на основе данных НОБУС // Под ред. Р. Емцова. — М.: Алекс, 2007.
15. Труд и занятость в России. 2007: Стат.сб. / Росстат. — М., 2007.
16. Уровень жизни населения Российской Федерации: правовая основа преодоления бедности. Министерство труда и социального развития. — М., 2004.
17. Федеральный закон от 31.03.2006 № 44-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации».
18. *Alexander Peyre Dutrey.* Successful Targeting? Reporting Efficiency and Costs in Targeted Poverty Alleviation Programmes. United Nations Research Institute. Paper № 35.
19. Child Poverty in Rich Countries, 2005. Innocenti Report Card № 6, UNICEF. Innocenti Research Centre, Florence.
20. *Ovcharova L., Popova D., Pishnyak A.* New measures supporting families with children: improving living standards and raising birthrates? An analysis of the maternity and child support measures introduced in 2007 in the Russian Federation. UNICEF and IISP. — Moscow, 2007.



## СТРАТЕГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ РОССИЙСКИМИ ДОМОХОЗЯЙСТВАМИ<sup>1</sup>

---

Один из результатов стабильного экономического роста последних восьми лет связан с восстановлением предреформенного уровня среднедушевых доходов. Этому способствовали как рост оплаты труда и социальных трансфертов, так и расширение рыночных видов денежных доходов, основными среди которых являются доходы от собственности и предпринимательский доход<sup>2</sup>. Очевидно, что при сохранении положительной макроэкономической динамики рост доходов продолжится, а значит, будут повышаться уровень и качество жизни населения.

Более высокие темпы роста заработной платы, сопровождавшие этот экономический подъем, способствовали увеличению ее доли в структуре доходов населения: с 62,8% в 2000 г. до 70,4% в 2007 г. Однако даже этот уровень остается ниже предреформенного, во многом, как отмечают эксперты, за счет замещения данного вида денежных поступлений доходами от предпринимательской деятельности<sup>3</sup>. Удельный вес последних в доходах населения составил в 2007 г. 10%. Почти столько же — 10,9% — приходится на долю социальных трансфертов.

Однако эти оценки, публикуемые на основе макроэкономических данных баланса доходов и расходов в целом по населению, не позволяют понять, как соотносятся различные виды доходов на разных этапах жизни человека и домохозяйства, в котором он проживает. Они не применимы для анализа экономических или социальных моделей поведения на уровне отдельных индивидов

---

<sup>1</sup> Авторы выражают искреннюю признательность Т.М. Малевой и Л.Н. Овчаровой за ценные советы в ходе обсуждения этой работы на различных этапах ее выполнения.

<sup>2</sup> *Овчарова Л. Н., Попова Д. О.* Восстановительный рост доходов населения: эффекты экономического роста и социальной политики // Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / Под ред. Т. М. Малевой. Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. С. 218–222.

<sup>3</sup> Цит. соч. С. 221.

или домохозяйств, поскольку формируются в отрыве от других социально-экономических и демографических характеристик населения. Их, соответственно, невозможно использовать для анализа результативности социальной политики или политики роста заработной платы, так как соотношение между различными видами доходов на макроуровне отражает в том числе и сдвиги в структуре населения. Например, интенсивное старение населения при прочих равных условиях неизбежно приведет к увеличению доли социальных трансфертов в структуре доходов населения.

На вопрос, за счет чего живет российское население, отчасти отвечает Всероссийская перепись населения 2002 г., позволяющая проанализировать изменение состава источников средств к существованию у мужчин и женщин различных возрастов<sup>4</sup>. Согласно этим данным, чаще других более одного источника дохода указывают люди, находящиеся на краях жизненного цикла, — молодежь до 20 лет и лица старше 50 лет. Более двух третей российского населения 20–54 лет получает тот или иной доход от трудовой деятельности, тогда как в возрасте от 60 лет и старше практически все получают пенсию.

Вместе с тем, по данным той же Переписи, лишь 22% российских домохозяйств состоят из одного человека, тогда как средний размер частного домохозяйства составляет 2,7 чел.<sup>5</sup> Это означает, что доходы отдельных людей аккумулируются в домохозяйстве. Более того, современная экономическая наука признает, что поскольку потребление ресурсов происходит на уровне домохозяйства, в котором проживает индивид, то и индивидуальное поведение, в том числе трудовое или пенсионное, отражает результаты решений, которые принимаются внутри расширенной семьи или домохозяйства<sup>6</sup>. Причем несмотря на то, что экономическое поведение домохозяйства шире, чем поведение в сфере формирования доходов, именно доходы определяют и расходное, и сберегательное поведение домохозяйств. Поэтому так важно понимать, за счет каких средств живут российские домохозяйства.

Показатели, характеризующие структуру источников доходов, являются, наряду с оценками уровня доходной обеспеченности, важными индикаторами процесса формирования благосостояния населения. Знание комбинаций различных средств к существованию на разных этапах жизни семьи позволит понять риски уязвимости, с которыми она может столкнуться. За счет каких источников до-

---

<sup>4</sup> Итоги Всероссийской переписи населения 2002 г. Том 5 «Источники средств к существованию», Росстат. 2004.

<sup>5</sup> Итоги Всероссийской переписи населения 2002 г. Том 6 «Число и состав домохозяйств», Росстат. 2004.

<sup>6</sup> См., напр., *Killingsworth M. R., Heckman J. J. Female Labor Supply. A Survey // Handbook of Labor Economics / Ed. by O. Ashenfelter, P. R. G. Layard. — Amsterdam, 1986. Vol. 1.*

ходов живут молодые семьи? Как влияет на эту картину появление в семье детей? Какие виды доходов формируют бюджет пенсионеров? А если они живут в многопоколенных полинуклеарных домохозяйствах? Ответ на эти вопросы выходит за рамки исключительно исследовательского интереса и имеет непосредственное отношение к выработке решений в социальной политике.

Мы попытались ответить на эти вопросы, используя первичные данные, репрезентирующие уровень, структуру и дифференциацию доходов респондентов, их партнеров и семей. Статья во многом носит методический характер. Во-первых, мы предлагаем методику выявления стратегий формирования доходов населения. Во-вторых, рассматриваем эти стратегии в русле концепции жизненного цикла, для чего строим типологию домохозяйств, отражающую различные этапы их развития.

## 1. МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Мы используем данные второй волны обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РидМиЖ), проведенного в апреле-сентябре 2007 г. Опрос населения осуществлялся методом личного формализованного интервью по месту жительства респондентов. Выборка второй волны охватывает 11 117 домохозяйств из 32 регионов России, представляющих все федеральные округа, что позволяет получить репрезентативные оценки на общероссийском уровне<sup>7</sup>.

Следует отметить, что поскольку РидМиЖ ориентировано на изучение социально-демографических параметров и не является специализированным обследованием благосостояния населения, сведения о доходах домохозяйств собирались в объеме, достаточном для объяснения различий в социально-демографическом поведении; отсутствуют сведения о расходах домохозяйства и о вкладе того или иного источника дохода в общий доход семьи.

Однако данное ограничение компенсируется широкими возможностями РидМиЖ по изучению структуры домохозяйств. Средний размер домохозяйства по данным второй волны обследования РидМиЖ составляет 2,8 человека. В общем составе домохозяйств 17,5% приходится на одиноко проживающих респондентов, 28,7% — на домохозяйства из двух человек, 25,8% — из трех человек, оставши-

---

<sup>7</sup> Подробнее о второй волне обследования и характеристиках выборочной совокупности см. статью Головляницкой Е. Б., Сиявской О. В. Новое в изучении межпоколенных и гендерных отношений в России — Международная программа «Поколения и гендер» (Generations and Gender Programme/Survey) в России // SPERO, 2008, № 8 (Весна-лето). С. 181—190.

еся 28,0% — на домохозяйства с большим числом членов. Благодаря обширной информации о членах домохозяйства и расширенной семье респондентов данные РИДМИЖ позволяют выделить типы домохозяйств, находящиеся на различных этапах жизненного цикла, и сравнить структуру источников доходов в данных типах домохозяйств.

### Социально-демографическая типология домохозяйств

Комбинации различных источников доходов в домохозяйстве зависят от его состава и прежде всего от *иждивенческой нагрузки на работающих членов семьи*, которая меняется на разных этапах жизненного цикла семьи. Поэтому первой задачей нашего исследования являлось создание *социально-демографической типологии домохозяйств*, в основу которой были бы положены следующие характеристики: число членов домохозяйства, число проживающих в нем пенсионеров и число детей<sup>8</sup>. Учет последних двух групп — пенсионеров и детей — позволяет решить задачу фиксации в данной типологии этапа жизненного цикла семьи.

Поскольку фокус данной статьи состоит в изучении стратегий формирования доходов через комбинацию различных источников денежных доходов домохозяйств, мы, в отличие от традиционного подхода к типологизации домохозяйств с целью выделения этапов развития семьи<sup>9</sup>, во-первых, не выделяем одиночек молодых возрастов в отдельный кластер домохозяйств. Во-вторых, в категории домохозяйств, относящихся к последующим этапам развития семьи, включаем также домохозяйства без супружеского ядра. В-третьих, не выделяем отдельно семьи с детьми разного возраста.

Основные события в развитии семьи, которые, по нашему мнению, влияют на изменение состава источников средств к ее существованию, включают появление в семье детей и выход на пенсию. Поэтому нам важно не столько наличие в составе домохозяйства лиц пенсионных возрастов, сколько то, есть ли в нем реципиенты пенсионной системы, то есть лица, чье основное текущее занятие в момент обследования было определено респондентом как «неработающий пенсионер» или «работающий пенсионер».

---

<sup>8</sup> Использованная в данной работе демографическая типология домохозяйств была впервые в отечественной практике опробована при анализе данных первой волны РИДМИЖ в 2004 г. См. *Малева Т. М., Сиявская О. В.* Российские пенсионеры: трудовые биографии, экономическая активность, пенсионные истории // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе / Под науч. ред. Т. М. Малевой, О. В. Сиявской; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. С. 517—544.

<sup>9</sup> См., напр., *Glick P. C.* The Family Cycle // *American Sociological Review*. 1947. Vol. 12. №. 2. P. 164—174; *Anxo D. et al.* Time Allocation between Work and Family Over the Life-Cycle: A Comparative Gender Analysis of Italy, France, Sweden and the United States. Discussion Paper, IZA. 2007.

Появление детей увеличивает домохозяйственные нагрузки членов семьи. В нашей типологии к детям относились лица дошкольного и школьного возраста, а также члены домохозяйства в возрасте от 18 до 24 лет, которые по основному текущему занятию отнесены к категории «учатся и работают» или «учатся и не работают». Дети, в указанном смысле, — это в основном чистые иждивенцы, потребители доходов других членов домохозяйства. По многочисленным исследованиям, именно семьи с детьми составляют группу повышенного риска с точки зрения попадания в бедность<sup>10</sup>.

Для более точного учета различий в стратегиях формирования доходов, возникающих на разных этапах жизненного цикла семей, в типологии отдельно выделены «молодые семьи» (с детьми и без них). Важность обособленного анализа молодых семей обусловлена тем, что этим семьям адресованы многие государственные и коммерческие программы (доступного жилья, кредитования на особых условиях и пр.). Поскольку четкие и единые критерии определения молодой семьи отсутствуют, в данном исследовании домохозяйство классифицировалось как молодая семья, если возраст всех его членов не превышал 30 лет<sup>11</sup>.

В итоге были выделены следующие социально-демографические типы домохозяйств (*рис. 1*):

- 1) молодая семья без детей: непенсионеры без детей и все 30 лет и моложе;
- 2) молодая семья с детьми: непенсионеры с детьми и все взрослые 30 лет и моложе;
- 3) домохозяйства непенсионеров с детьми и есть взрослые старше 30 лет;
- 4) домохозяйства непенсионеров без детей и есть взрослые старше 30 лет;

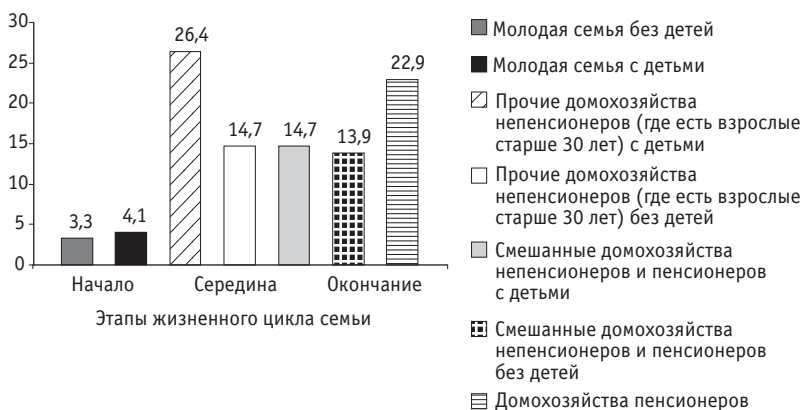
---

<sup>10</sup> См., напр., *Овчарова Л. Н., Попова Д. О.* Детская бедность в России: тревожные тенденции и выбор стратегических действий. Доклад ЮНИСЕФ. — М.: ЮНИСЕФ, 2005.

<sup>11</sup> По данным исследований, к этому возрасту большинство респондентов уже выделяются из родительского дома, вступают в брак, рожают, по крайней мере, первого, а часто и второго ребенка, то есть завершают этап перехода к взрослой жизни. Подробнее см.: *Население России 2005: Тринадцатый ежегодный демографический доклад / Отв. ред. А. Г. Вишневский / Гос. ун-т — Высшая школа экономики.* — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. А также статьи из сборника: *Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе.* По материалам одного исследования. Сборник аналитических статей. Выпуск 1 / Под науч. ред. Т. М. Малевой, О. В. Синявской; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007: *Захаров С. В., Малева Т. М., Синявская О. В.* Программа «Поколения и гендер» в России: вопросы методологии. С. 35–74. *Захаров С. В.* Трансформация брачно-партнерских отношений в России: «золотой век» традиционного брака близится к закату? С. 75–126. *Синявская О. В., Гладникова Е. В.* Взрослые дети и их родители: интенсивность контактов между поколениями. С. 517–544.

Рисунок 1

### Доля домохозяйств различного социально-демографического типа в выборке, в % от числа опрошенных



**Источник:** здесь и далее в таблицах и рисунках представлены расчеты авторов по данным второй волны обследования РидМиЖ, 2007 г.

- 5) смешанные домохозяйства непенсионеров и пенсионеров без детей;
- 6) смешанные домохозяйства непенсионеров и пенсионеров с детьми;
- 7) домохозяйства пенсионеров.

Типы 1 и 2 описывают семьи, находящиеся на начальных этапах жизненного цикла: это выделившиеся из родительской семьи молодые люди, которые находятся в стадии формирования собственной семьи. Некоторые из них еще не нашли партнера/супруга, другие живут с партнером в домохозяйстве, но пока без детей, кто-то уже стал родителями.

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

Тип 4 включает в себя прочие домохозяйства трудоспособных людей среднего возраста, в том числе одиноко проживающих, без детей. Поскольку бездетность в России — по-прежнему редкое явление, то основная часть таких домохозяйств — это семьи, состоящие из родителей и их уже выросших, но еще не покинувших родительский дом детей, а также из родителей, чьи дети покинули родительский дом. Реже встречаются домохозяйства других совместно проживающих родственников (братья, сестры).

Типы домохозяйств 5–7 охватывают домохозяйства, в состав которых входят пенсионеры. Это, во-первых, сложные домохозяйства, в которых пенсионеры проживают с другими взрослыми людьми, как правило, родственниками (своими взрослыми детьми), без маленьких детей (как правило, их внуков) и с таковыми (типы 5 и 6). Последний, седьмой, тип включает домохозяйства, состоящие из одних пенсионеров — одиночек или супружеских пар. Это финальный этап жизненного цикла семьи.

Понятно, что в молодых семьях, только что выделившихся из родительских семей и еще не обзаведшихся собственными детьми, бюджет домохозяйства будет преимущественно формироваться за счет доходов от оплачиваемой занятости, дополняемых различными государственными пособиями (по безработице, по бедности, стипендий), а также материальной помощью со стороны родителей. С появлением в семье детей домохозяйство часто теряет доходы от занятости одного из членов домохозяйства (матери), однако состав доходов домохозяйства дополняется различными пособиями на детей, и вероятность получения помощи со стороны родителей и других родственников возрастает. Наибольшее число источников, закономерно, будут иметь сложные домохозяйства, в состав которых входят и трудоспособные взрослые, и дети, и пенсионеры. В домохозяйствах же, состоящих исключительно из пенсионеров, основную роль будут играть государственные пенсии, льготы или ежемесячные денежные выплаты (ЕДВ), а также доходы от занятости или личного подсобного хозяйства (ЛПХ).

### Особенности учета источников доходов

В данном исследовании мы рассматривали стратегии формирования доходов как модели комбинирования доходов из различных источников, без учета того, какую долю составляет каждый источник в общем бюджете домашнего хозяйства<sup>12</sup>. Особенности инструментария определили методику формирования списка источников домохозяйства, объединившую доходы респондента, проживающего с ним вместе партнера и других членов домохозяйства. При этом в анализ были включены как денежные, так и неденежные поступления.

Поскольку сведения о доходах респондента, его партнера и домохозяйства в целом собирались со слов случайно выбранного из числа членов домохозяйства респондента, наиболее достоверной является информация о собственных доходах респондента. Затем следуют доходы партнера, которые тоже можно признать весьма надежными для партнеров, проживающих совместно с респондентом. Наконец, све-

---

<sup>12</sup> Более того, такая задача (выявления структуры доходов и определения «веса» каждого из видов в совокупном доходе домохозяйств) изначально не решается в ходе выборочных обследований.

дения о прочих доходах домохозяйства (включая доходы от занятости и пенсии других членов домохозяйства, льготы, безвозмездные выплаты от родственников) могут быть недостаточно точными. Тем не менее, поскольку мы используем лишь дихотомические показатели наличия того или иного источника доходов, привлечение данных о видах доходов домохозяйства представляется оправданным.

В обследовании РидМиЖ индивидуальные доходы респондента и партнера изучаются по более детальному списку, чем доходы других членов домохозяйства. Поэтому на основе исходных анкетных категорий был построен набор переменных «источники доходов домохозяйства» со следующими укрупненными градациями:

- 1) Заработная плата, полученная на основной и дополнительной работе (в том числе предпринимательский доход);
- 2) Пенсии на взрослых членов домохозяйства (учтены все виды пенсий, включая пенсии из НПФ и корпоративные пенсии);
- 3) Выплаты на детей (учтены пенсии, пособия, а также алименты);
- 4) ЕДВ и льготы;
- 5) Стипендия;
- 6) Пособие по безработице;
- 7) Прочие пособия;
- 8) Помощь родственников;
- 9) Доходы от продажи продукции ЛПХ;
- 10) Продажа недвижимости, сдача недвижимости внаем;
- 11) Доходы от сбережений, акций, страховок;
- 12) Возврат долга.

Из дальнейшего анализа были исключены те домохозяйства, по которым отсутствовала любая информация об источниках доходов (всего 38 наблюдений). Важно также подчеркнуть, что анкета обследования предполагала оценку месячных доходов в среднем за 12 месяцев, предшествующих дате опроса. Другими словами, они отображают ситуацию в среднем за период с мая 2006 по апрель 2007 гг.

Хотя обследование РидМиЖ не позволяет изучать структуру доходов домохозяйства (а лишь соотношение различных источников доходов), мы располагаем данными об уровне душевых денежных доходов домохозяйств<sup>13</sup>. Как и все выборочные данные, РидМиЖ дает более низкие оценки среднедушевых доходов населения, которые в данном случае составили 5279 руб. на душу. Напомним, что

---

<sup>13</sup> Оценка среднемесячного дохода домохозяйства определялась как максимум из двух показателей: 1) суммарных доходов респондента и проживающего с ним партнера, включая пенсии и алименты, получаемые респондентом или партнером на детей и 2) доходов домохозяйства на основе ответа на прямой вопрос и ответов на вопросы о межсемейных трансфертах. Для устранения межрегиональных различий полученные оценки были скорректированы с учетом соотношения общероссийского и регионального прожиточных минимумов.



Таблица 1

## Распределение денежных доходов населения

20%-ные группы (квинтили)	Денежные доходы населения по 20%-ным группам, в %		Среднедушевые доходы в месяц, руб., РИДМЖ, 2007	
	Росстат, 2006	РИДМЖ, 2007	интервал	среднее значение
Первая (с наименьшими доходами)	5,4	7,8	до 2644	1779,3
Вторая	10,1	11,9	2644,1–3698,0	3185,3
Третья	15,1	16,0	3698,1–5004,7	4307,2
Четвертая	22,6	23,7	5004,8–7185,0	5954,7
Пятая (с наибольшими доходами)	46,8	40,7	свыше 7185,1	11171,6

согласно данным макроэкономического баланса, месячные душевые доходы населения, включая подоходный налог в среднем за год составляли 10183 руб.<sup>14</sup>, и 9323 руб. за вычетом подоходного налога<sup>15</sup>. Если вычесть из официальной оценки доходов Росстатом скрытую от наблюдения заработную плату, которая также не наблюдается в рамках выборочных обследований и в 2006 г. составляла 25,4% от всех доходов населения<sup>16</sup>, то официальная оценка среднедушевых доходов снижается до 6954 руб. на душу в среднем за месяц в 2006 г. Таким образом, выборка РИДМЖ несколько смещена в сторону бедных домохозяйств, что подтверждается сравнением сопоставимых средних душевых доходов и распределением по 20-процентным группам, но это смещение не является критическим (табл. 1). Корректно применяя процедуры взвешивания выборочных данных, мы выходим на оценку среднедушевых доходов на уровне 6117 руб. и именно с этими данными НИСР работает, если речь идет о переносе выборки на генеральную совокупность. Принимая во внимание тот факт, что данная статья носит методологический характер, в дальнейшем мы будем опираться на выборочные данные, не применяя коэффициенты взвешивания, снимающие смещение массива первичных данных в сторону бедных домохозяйств.

## Стратегии формирования доходов

Поскольку предметом нашего анализа выступали стратегии формирования доходов, в зависимости от числа источников дохода домохозяйства были разделены на две группы: 1) домохозяйства с одним источником дохода и 2) домохозяйства с двумя и более

<sup>14</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России. 2007: Стат. сб./ Росстат. — М., 2007. С. 30.

<sup>15</sup> В РИДМЖ доходы после вычета подоходного налога.

<sup>16</sup> Социальное положение и уровень жизни населения России. 2007: Стат. сб./ Росстат. — М., 2007. С. 109, 123.

источниками дохода. Понятно, что о стратегиях речь может идти только применительно ко второй группе.

Отметим, что один источник дохода чаще встречается среди семей непensionеров без детей, в том числе и среди молодых семей, а также среди наиболее обеспеченных (5-й квинтиль). Домохозяйства прочих типов обращаются к более широкому списку источников доходов. Как и ожидалось, наиболее разнообразен набор источников у смешанных домохозяйств пенсионеров и непensionеров с детьми.

Домохозяйства с одним источником дохода составили 2771 наблюдение, или 25% выборки. Среди них абсолютное большинство (81%) получает доходы от трудовой деятельности. Пенсию на взрослых и пожилых членов домохозяйства в качестве единственного источника дохода указали в 16% домохозяйств. В остальных 3% домохозяйств в качестве единственного источника были названы стипендии, доходы от ЛПХ и различные пособия. Учитывая незначительную долю этих домохозяйств в выборке (50 домохозяйств), мы исключили их из дальнейшего анализа и в дальнейшем рассматривали семьи, опирающиеся только на зарплату или только на пенсии.

Для домохозяйств с более чем одним источником дохода (всего 8308 домохозяйств) мы применили факторный анализ методом главных компонент с последующим вращением факторов методом варимакс<sup>17</sup>. Исходя из того, какие источники дохода имеют наибольшие факторные нагрузки, мы интерпретировали пять полученных факторов как стратегии формирования доходов на основе этих источников.

## 2. СОСТАВ ИСТОЧНИКОВ ДОХОДОВ В ДОМОХОЗЯЙСТВАХ РАЗЛИЧНОГО ТИПА

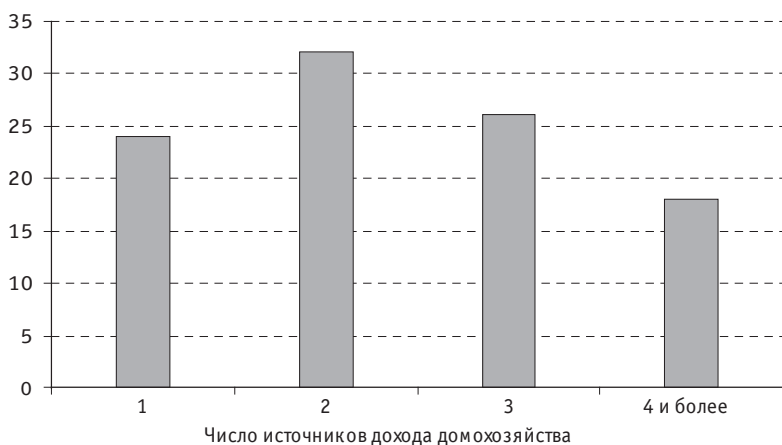
Среднее число источников доходов домохозяйств, выделенных по вышеописанной методике, составило 2,3. При этом в 24% домохозяйств был указан лишь один источник дохода, в 32% — два, 26% — три, а в 18% — 4 и более источников (*рис. 2*). Таким образом, большинство домохозяйств комбинирует различные виды доходов, в том числе почти половина (45%) из них рассчитывает по меньшей мере на три источника для обеспечения определенного уровня благосостояния.

Какие это источники? Наиболее часто встречается доход от трудовой деятельности (заработная плата от основной и дополни-

---

<sup>17</sup> Данная методика моделирования различий в источниках доходов впервые предложена в работе: *Рощина Я. М.* Финансовое поведение [средних классов] // Средние классы в России: Экономические и социальные стратегии / Под ред. Т. М. Малевой. — М.: Гендальф, 2003. С. 312—350.

Рисунок 2

**Доля домохозяйств с различным числом источников доходов в выборке, в % от числа опрошенных**

тельной работы и доход от предпринимательской деятельности), наличие которого указали 79% домохозяйств (табл. 2). Следующий по распространенности — пенсии на себя, то есть пенсии, получаемые взрослыми и пожилыми членами домохозяйства (53%). Почти треть (31%) домохозяйств, опрошенных в 2007 г., имели право на различные льготы, 20% получали ЕДВ. Поскольку в ряде случаев домохозяйство может одновременно получать как ЕДВ, так и натуральные льготы, совокупная доля домохозяйств, указавших либо льготы, либо ЕДВ, составила в выборке 38%. Какие-либо выплаты на детей (пенсии по случаю потери кормильца на детей, социальные пенсии детям-инвалидам, различные пособия на детей разного возраста, алименты и пр.) были отмечены в 17% домохозяйств, в том числе пособия на детей — в 13% домохозяйств. Продажа продукции ЛПХ приносила доход 11% домохозяйств.

Число источников доходов и их сочетания меняются в домохозяйствах разного типа (табл. 2). Для домохозяйств, состоящих только из пенсионеров, основными источниками дохода закономерно выступают пенсии и ЕДВ вкупе с различными льготами. Третий по распространенности вид дохода — заработная плата — встречается примерно в каждом четвертом «чистом» домохозяйстве пенсионеров и характерен преимущественно для тех из них, в которых пенсионеры не достигли 65 лет<sup>18</sup>.

<sup>18</sup> Данное предположение основано на результатах предыдущих исследований занятости пенсионеров. См., напр., Малева Т. М., Сиянская О. В. Цит. соч., 2007. С. 564—576.

Таблица 2  
**Виды доходов домохозяйства в разрезе домохозяйств различного социально-демографического типа, в % по столбцу\***

Источники дохода	Социально-демографический тип домохозяйства										Всего
	«малые семьи» (домохозяйства непensionеров, где нет взрослых старше 30 лет)		домохозяйства непensionеров, где есть взрослые старше 30 лет		смешанные домохозяйства пенсионеров и непensionеров		домохозяйства пенсионеров				
	без детей	с детьми	без детей	с детьми	без детей	с детьми	без детей	с детьми			
	89,5	95,8	97,5	98,2	89,8	92,5	24,9	78,9			
Трудовые доходы	зарплата	1,9	6,6	12,4	15,3	10,5	10,2	7,0	10,8		
	продажа продукции ЛПХ	2,8	2,4	6,0	4,8	97,3	97,2	99,8	53,1		
Различные виды трансфертов	пенсии на себя	0,6	54,1	1,7	38,3	1,2	29,8	0,2	16,9		
	выплаты на детей	5,8	17,4	9,9	16,6	53,0	52,3	72,2	38,4		
	ЕДВ и льготы	19,4	5,3	5,8	12,6	2,6	11,5	–	7		
	стипендия	1,1	2,0	2,6	2,8	2,5	2,0	0,2	1,9		
	пособие по безработице	5,5	3,5	2,3	3,5	2,8	4,5	3,6	3,4		
	прочие пособия	9,4	19,9	5,3	8,4	5,2	5,5	9,6	7,9		
Доходы от собственности	помощь родственников	1,9	2,2	2,1	2,7	1,7	2,7	0,7	1,9		
	продажа и/или сдача недвижимости в наем	3,3	4,9	3,6	3,9	4,4	4,1	5,7	4,4		
Среднее число источников доходов	доход от сбережений, акций, страховок	11,1	5,3	4,3	3,7	2,3	2,5	1	3,1		
	возврат долга	1,5	2,2	1,5	2,1	2,7	3,1	2,2	2,3		
Средний размер душевых доходов, руб.		9608	4938	6814	4636	5649	4249	4879	5279		

Примечание: \* — сумма по столбцу превышает 100%, поскольку у домохозяйства может быть более одного источника дохода.

Смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров сочетают зарплату и пенсии, дополняемые льготами либо ЕДВ. В тех из них, где есть также дети, набор источников наиболее разнообразен: к зарплате, пенсиям и льготам добавляются выплаты на детей, а также, хотя и в меньшей степени, стипендии; при этом среднее число источников достигает 3,1. Тем не менее средний размер душевых доходов домохозяйства в этой группе самый низкий.

В семьях без пенсионеров основной источник доходов — заработная плата и иные доходы от трудовой деятельности. Льготы и ЕДВ, напротив, встречаются намного реже, чем в домохозяйствах с пенсионерами.

Различия в размере и сочетаниях источников доходов в разных типах домохозяйств без пенсионеров связаны прежде всего с наличием или отсутствием детей. В семьях с детьми размеры среднедушевых доходов ниже, а наиболее распространенными, после заработной платы, источниками доходов становятся выплаты на детей (доля получателей выплат достигает 38% домохозяйств со взрослыми старше 30 лет и больше половины домохозяйств молодых семей).

Второй фактор, влияющий на комбинацию источников доходов в домохозяйстве без пенсионеров, — возраст его членов. В молодых семьях, где нет ни одного взрослого старше 30 лет, выше доля тех, кто получает помощь родственников, очевидно, родителей. Почти все молодые семьи имеют доходы от занятости. Половина молодых семей с детьми также получает различные выплаты на детей, четверть — материальную помощь от родственников. У молодых семей без детей вторым по распространенности источником дохода выступает стипендия, а третьим — возврат долга (11%, или 40 семей), что может показаться странным, учитывая, что молодые семьи обычно сами выступают реципиентами помощи родственников. Однако, как будет показано далее, выдача денег в долг является элементом стратегии рантье, которая характерна и для обеспеченных молодых семей без детей, имеющих в среднем самые высокие душевые доходы. Среди менее благополучных в финансовом отношении молодых семей с детьми доходы от возврата долга указали лишь 5% семей.

В семьях, где взрослые члены семьи старше 30 лет, по данным РидМиЖ, оказалось больше домохозяйств, получающих доходы от продажи продукции ЛПХ. Однако, возможно, это связано с тем, что в данном типе выше удельный вес сельских домохозяйств.

Как связано получение доходов из различных источников и благосостояние домохозяйства? Для ответа на этот вопрос мы проанализировали состав источников доходов в домохозяйствах с разным уровнем среднедушевых доходов (табл. 3).

Анализ показал, что заработная плата не просто является самым массовым источником доходов домохозяйства, но доступ к доходам от

Таблица 3

**Виды доходов домохозяйства в разрезе квинтильных групп  
по душевому доходу, в % по столбцу\***

Вид дохода		Квинтильная группа					Всего
		1 (нижние 20%)	2	3	4	5 (верхние 20%)	
Трудовые доходы	зарплата	75,3	59,9	71,7	87,9	95,8	78,1
	продажа продукции ЛПХ	23,8	10,9	9,3	6,8	4,0	11,0
Различные виды трансфертов	пенсии на себя	47,4	65,4	61,4	52,4	42,8	53,9
	выплаты на детей	31,1	18,3	15,4	12,9	8,1	17,1
	ЕДВ и льготы	30,1	48,2	47,1	40,2	30,6	39,3
	стипендия	8,9	6,0	7,3	6,6	5,4	6,9
	пособие по безработице	5,0	1,6	1,6	1,1	0,6	2,0
	прочие пособия	4,6	3,8	4,3	2,5	2,5	3,5
Доходы от собственности	помощь родственников	7,8	8,1	9,1	8,1	7,3	8,1
	продажа и/или сдача недвижимости внаем	1,1	1,0	1,5	2,1	3,5	1,8
	доход от сбережений	1,9	2,9	4,5	5,8	5,9	4,2
	возврат долга	2,4	2,5	2,3	2,9	5,0	3,0

**Примечание:** \* — сумма по столбцу превышает 100%, поскольку у домохозяйства может быть более одного источника дохода.

занятости обеспечивает также более высокий уровень доходов (табл. 3). Семьи с наибольшими душевыми доходами опираются преимущественно на заработную плату (этот источник не представлен лишь у 4% наиболее обеспеченных домохозяйств), а также — чаще других — на доходы от сбережений, продажи недвижимости и возврат долга.

В домохозяйствах, находящихся в середине доходного интервала (2-й и 3-й квинтили), чаще других отмечают получение пенсии, ЕДВ и льгот, прочих пособий и помощи родственников. Этот вывод согласуется с результатами других исследований, отмечающих большее представительство домохозяйств пенсионеров в средних (3–7-й децили) доходных группах<sup>19</sup>.

Наконец, характерной чертой самых бедных семей (1-й квинтиль) выступает высокая доля получателей различных выплат на детей, стипендий, пособий по безработице, прочих государственных пособий и доходов от ЛПХ. Отметим, что доля домохозяйств, получающих первый (выплаты на детей) и последний (ЛПХ) источники доходов здесь почти вдвое выше, чем в среднем по выборке. Несмотря на то, что заработная плата в этой доходной группе встречается

<sup>19</sup> См. Сиявская О. В. Российские пенсионеры: в чем их бедность и уязвимость? // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2006. № 4 (Весна-лето 2006). С. 74.

чаще, чем в домохозяйствах, относящихся ко 2-й и 3-й квинтильным группам, по-видимому, речь идет о доходах от занятости одного члена домохозяйства, при большем, чем в других группах, числе иждивенцев. В результате домохозяйства, представленные в данной, наименее обеспеченной, доходной группе, вынуждены компенсировать недостаток трудовых доходов расширением числа источников доходов, размер каждого из которых крайне мал.

### 3. СТРАТЕГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ

#### Домохозяйства с одним источником доходов

Опора на единственный источник дохода, в качестве которого в основном выступает доход от трудовой деятельности, характерна для городских домохозяйств с непensionерами без детей и, особенно, для молодых семей без детей (61% подобных домохозяйств имеют один источник дохода). Размер получаемых трудовых доходов таков, что позволяет этим домохозяйствам входить в состав достаточно обеспеченных: 59% имеют среднедушевые доходы на уровне 4–5-го квинтилей (*табл. 4*). В составе 5-го квинтиля почти треть домохозяйств имеет один вид дохода. Эти семьи являются потенциальными клиентами финансовых учреждений.

Напротив, домохозяйства, живущие исключительно на одну пенсию, оказываются наименее обеспеченными (среднедушевые доходы на уровне 1–2-го квинтилей). Среди них преобладают «чистые» домохозяйства пенсионеров, в том числе одиноких, проживающих в сельской местности<sup>20</sup>.

Иными словами, если домохозяйства непensionеров, получающие только заработную плату, имеют средние доходы, превышающие средние доходы домохозяйств тех же групп, но с несколькими источниками доходов, то домохозяйства с пенсионерами, не имеющие иных доходов помимо пенсий, напротив, оказываются более бедными<sup>21</sup>.

#### Домохозяйства с несколькими источниками доходов

Для домохозяйств с несколькими источниками доходов были выявлены пять факторов — стратегий поведения, объясняющих 55% дисперсии нашего набора показателей (различные источники доходов). Полученные факторы, в зависимости от переменных, входящих в них с максимальной нагрузкой, можно интерпретировать как определенные стратегии формирования доходов (*табл. 5*).

---

<sup>20</sup> Вместе с тем большинство домохозяйств пенсионеров имеет несколько источников доходов.

<sup>21</sup> Подробнее о том, как связаны доступ к доходам от занятости и льготам и благосостояние семей пенсионеров, см. *Синявская О. В.* Цит. соч., 2006.

Таблица 4

**Основные характеристики домохозяйств с одним источником дохода, в % по столбцу**

Характеристики		Домохозяйства с одним источником дохода		Всего
		зарплата	пенсии	
Тип населенного пункта	Москва, Санкт-Петербург	12,5	3,7	10,9
	прочие областные центры	34,8	19,8	32,4
	город	31,1	25,8	29,8
	ПГТ	5,9	7,0	6,1
	СНП	15,8	43,6	20,8
Квинтили, душевой доход	1	12,6	33,5	16,9
	2	11,3	43,2	17,1
	3	17,6	17,8	17,6
	4	23,3	3,7	19,7
	5	35,2	1,8	28,7
Демографический тип домохозяйства	молодые семьи (нет взрослых старше 30 лет), в том числе:	13,7	0,2	12,2
	с детьми	4,9	-	4,3
	без детей	8,8	0,2	7,9
	домохозяйства непensionеров и есть взрослые старше 30 лет, в том числе:	84,6	0,4	70,1
	с детьми	41,3	0,2	34,3
	без детей	43,3	0,2	35,8
	смешанные домохозяйства пенсионеров и непensionеров, в том числе:	1,6	15,0	3,8
	с детьми	0,6	4,4	1,2
	без детей	1,0	10,6	2,6
	домохозяйства пенсионеров	0,0	84,4	13,9

1. *Двухполюсная категория «доходы от трудовой деятельности и выплаты на детей — пенсия и льготы, ЕДВ».* Эта стратегия характерна либо для семей с детьми (один полюс, со знаком плюс), либо для домохозяйств пенсионеров (второй полюс, со знаком минус). В любом случае эта наиболее распространенная модель характерна для домохозяйств с работающими или ранее работавшими членами, поскольку, как показал анализ дезагрегированных показателей доходов (в частности, развернутый список видов пенсий), объединение пенсий в одну группу с зарплатой происходит прежде всего за счет показателя «пенсия по старости», которая назначается по достижении пенсионного возраста людям, выработавшим определенный стаж.
2. *Стратегия рантье:* опора на получение доходов от страховок, сбережений, возврата долгов и сдачи в аренду или продажи недвижимости.



Таблица 5

## Факторные нагрузки для переменных источников дохода

Источники доходов	Факторы				
	1	2	3	4	5
	доходы от текущей/прошлой занятости по найму или предпринимательства	стратегия рантие	доходы от ЛПХ и пособия по безработице	стратегия получения стипендий и др. пособий	стратегия частных и государственных трансфертов (городские иждивенцы)
Пенсии на себя	-0,764	-0,128	-0,136	-0,103	-0,181
ЕДВ и льготы	-0,691	-0,055	-0,183	-0,123	0,019
Зарплата	0,671	0,038	-0,080	0,157	-0,193
Выплаты на детей	0,671	-0,186	-0,071	-0,306	0,099
Возврат долга	0,141	0,645	-0,169	0,102	-0,028
Доход от сбережений	-0,093	0,637	-0,012	0,014	-0,017
Продажа недвижимости	0,041	0,562	0,197	-0,138	0,076
Пособие по безработице	-0,028	-0,045	0,700	0,141	0,102
Продажа продукции ЛПХ	0,177	0,054	0,695	-0,159	-0,143
Стипендия	0,180	-0,002	-0,009	0,809	-0,060
Помощь родственников	0,085	0,086	-0,048	-0,231	0,767
Прочие пособия	-0,075	-0,085	0,042	0,422	0,591

3. *Получение пособия по безработице и дохода от продажи ЛПХ.* Учитывая то, что доходы из этих источников вряд ли могут быть высокими, это, очевидно, стратегия выживания, причем преимущественно жителей села.
4. *Стратегия получения стипендии и других пособий* (очевидно, характерная для домохозяйств студентов), на противоположном полюсе которой находятся получение выплат на детей и помощи родственников. Отталкиваясь от данных табл. 5 и 6, можно предположить, что оба полюса этого фактора характеризуют стратегии очень молодых семей — без детей или с детьми.
5. *Стратегия городских иждивенцев:* жизнь за счет помощи родственников и различных государственных пособий.

Чтобы понять, как различные стратегии формирования доходов представлены в социально-экономических группах населения, были рассчитаны средние значения факторов в квинтильных группах по душевому доходу, по типу населенного пункта и демографическому типу домохозяйства (табл. 6).

*Стратегия формирования доходов от текущей/прошлой занятости по найму и/или предпринимательства* характерна, во-первых, для семей непensionеров с детьми, особенно для молодых семей с детьми (по-

мимо текущей занятости, важным источником доходов для них являются выплаты на детей). А во-вторых, для домохозяйств, состоящих из одних пенсионеров и получающих компенсацию доходов от прошлой трудовой деятельности, главным образом в виде пенсии по старости. Работники с детьми сосредоточены в сельских населенных пунктах, а домохозяйства пенсионеров — в крупнейших городах (Москва, Санкт-Петербург). При этом домохозяйства, опирающиеся на пенсии, оказываются более обеспеченными — отрицательные значения первого фактора, обозначающие данную стратегию, максимальны во 2-м и 3-м квинтилях душевого дохода, тогда как положительные значения, описывающие стратегию «зарплата и выплаты на детей», максимальны в 1-м квинтиле. Беднее молодых семей с детьми оказываются только не имеющие доходов от занятости сельские жители.

*Стратегия рантье* характерна для групп с наибольшим уровнем материального благополучия; это прежде всего домохозяйства непенсионеров без детей, особенно молодые семьи без детей, с высокими душевыми доходами (преимущественно 5-й квинтиль). Представители домохозяйств, применяющих эту стратегию формирования доходов, сконцентрированы в мегаполисах — Москве и Санкт-Петербурге.

Третий вариант формирования доходов выражается в *стратегии доходов от продажи продукции ЛПХ и получения пособий по безработице*, и, как мы и предполагали, используется проживающими в сельских населенных пунктах домохозяйствами с наиболее низким уровнем душевого дохода (преимущественно 1-й квинтиль). Факторные нагрузки для всех прочих доходных групп отрицательны, что указывает на низкую вероятность использования ими данной стратегии. По демографическому типу данная стратегия наиболее распространена среди бездетных семей непенсионеров, в составе которых есть взрослые старше 30 лет. Для молодых семей непенсионеров, с детьми и без детей, использование такой стратегии наименее вероятно.

Домохозяйства, прибегающие к четвертой стратегии, которую можно определить как *стратегию, ориентированную на получение стипендий и других пособий* (ее также можно назвать *стратегией студентов*), — делятся на два типа. Это, во-первых, обеспеченные молодые семьи без детей, преимущественно жители Москвы, Санкт-Петербурга и в меньшей степени других областных центров (положительный полюс фактора). Во-вторых, это получатели помощи родственников и пособий на детей (отрицательный полюс фактора) — молодые семьи с детьми с невысокими доходами, проживающие в малых городах, ПГТ и сельской местности.

Наконец, пятая стратегия — *получение частных и государственных трансфертов, или, условно говоря, стратегия городских иждивенцев* — характерна для молодых семей, с детьми и бездетных, проживающих в областных центрах, но не в Москве и Санкт-Петербурге.

Таблица 6

**Стратегии формирования доходов в домохозяйствах в разрезе  
типа населенного пункта, уровня доходов и социально-  
демографического типа домохозяйства, средние значения  
факторных нагрузок**

Характеристики	Факторы				
	1	2	3	4	5
	доходы от занятости по найму или предпринимательства	стратегия рантье	доходы от ЛПХ и пособия по безработице	стратегия получения стипендий и др. пособий	стратегия частных и государственных трансфертов
<i>Тип населенного пункта</i>					
Москва, Санкт-Петербург	-0,197	0,217	-0,315	0,191	-0,087
Прочие областные центры	-0,102	0,051	-0,277	0,091	0,071
Город	-0,039	-0,046	-0,167	-0,032	-0,001
ПГТ	0,009	0,022	0,143	-0,176	0,015
Село	0,226	-0,098	0,568	-0,106	-0,052
<i>Квинтили среднедушевого дохода д/х, скорректированного на соотношение регионального и общероссийского прожиточных минимумов</i>					
1	0,348	-0,200	0,415	-0,048	0,030
2	-0,228	-0,129	-0,004	-0,107	0,066
3	-0,215	-0,055	-0,055	-0,009	0,072
4	-0,018	0,062	-0,154	0,024	-0,067
5	0,071	0,301	-0,234	0,100	-0,071
<i>Демографический тип домохозяйства</i>					
Молодые семьи, в том числе:					
с детьми	1,243	0,016	-0,225	-0,398	0,613
без детей	0,639	0,921	-0,209	1,336	0,483
Домохозяйства непенсионеров, где и есть взрослые старше 30 лет, в том числе:					
с детьми	1,081	0,014	0,157	0,096	0,169
без детей	0,535	0,495	0,513	0,391	0,059
Смешанные домохозяйства непенсионеров и пенсионеров, в том числе:					
с детьми	-0,064	-0,166	-0,179	0,043	-0,263
без детей	-0,358	-0,057	-0,066	0,014	-0,349
Домохозяйства пенсионеров	-1,077	-0,064	-0,073	-0,269	0,138

Она обеспечивает этим домохозяйствам средний уровень дохода (преимущественно 3-й квинтиль душевых доходов). Маловероятно использование данной стратегии семьями с высокими доходами, в составе которых есть взрослые старше 30 лет или пенсионеры.

Среди ограничений используемой нами модели следует упомянуть то, что она недостаточно удачно описывает стратегии формирования доходов смешанных домохозяйств пенсионеров и непенсионеров, которые составляют 28% выборки, т. е. около 3 тыс. домохозяйств. Доля сложных домохозяйств с одним источником

дохода не превышает 3% и это, как правило, пенсии. Большинство смешанных домохозяйств обращаются к двум либо трем источникам дохода — это доходы от текущей и прошлой занятости, а также получение ЕДВ либо натуральных льгот, особенно распространенное среди домохозяйств крупных городов.

Рассматривая отдельно эту группу, мы можем выделить три основных стратегии домохозяйств пенсионеров и непенсионеров (табл. 7), сочетания источников дохода перечислены в порядке убывания распространенности:

- получение зарплаты, пенсий, а также ЕДВ и/или различных льгот;
- получение только зарплаты и пенсий;
- получение зарплаты, пенсий и выплат на детей; кроме того, около половины домохозяйств этой группы получают ЕДВ и/или пользуются льготами.

Две первые стратегии наиболее распространены в домохозяйствах со средним либо высоким (у бездетных семей) уровнем душевых доходов. Малообеспеченные смешанные домохозяйства с детьми дополнительно получают различные выплаты на детей. Среди домохозяйств, опирающихся на прочие сочетания источников доходов, преобладают малообеспеченные сельские домохозяйства (58% имеет душевые доходы на уровне 1-го квинтиля), получающие доход в том числе и от продажи продукции, произведенной в ЛПХ.

Использование той или иной стратегии обеспечивает домохозяйству разный уровень доходов. Чтобы понять взаимосвязь между комбинацией различных источников доходов на уровне домохозяйства и среднедушевыми доходами его членов, мы разделили все домохозяйства в нашей выборке на три группы: с низким душевым доходом (1-й квинтиль), высоким (5-й квинтиль) и средним душевым доходом (2–4-й квинтили). В результате были получены следующие характеристики состава групп с разным уровнем доходной обеспеченности.

1. *Низкий душевой доход* характерен для:

- жителей малых городов и сельских населенных пунктов;
- домохозяйств пенсионеров, получающих только пенсии;
- домохозяйств непенсионеров, *не имеющих доходов от занятости* (продажа продукции ЛПХ и получение пособий);
- смешанных домохозяйств пенсионеров и непенсионеров *с детьми*, сочетающих зарплату, пенсии (также ЕДВ и льготы) и выплаты на детей;
- домохозяйств непенсионеров *с детьми* в сельской местности, живущих на зарплату и пособия на детей;
- молодых семей *с детьми*, живущих на иждивении родственников и государства.

Таблица 7

**Источники доходов в смешанных домохозяйствах пенсионеров и непенсионеров, в % по столбцу**

Источники дохода	Демографический тип		Всего
	пенсионеры и непенсионеры без детей	пенсионеры и непенсионеры с детьми	
Зарплата, пенсии	41,5	31,0	36,3
Зарплата, пенсии, ЕДВ и льготы	48,9	33,2	41,2
Зарплата, пенсии и/или ЕДВ и льготы, выплаты на детей	0,9	29,5	14,0
Прочие сочетания	8,7	8,3	8,5
Всего	100,0	100,0	100,0

2. *Средний душевой доход* наблюдается в:
  - домохозяйствах пенсионеров по старости в крупных городах;
  - молодых семьях в областных центрах, опирающихся на помощь родственников и не получающих доходов от трудовой деятельности;
  - смешанных домохозяйствах пенсионеров и непенсионеров в областных центрах и крупнейших городах, получающих зарплату, пенсии и ЕДВ либо льготы.
3. *Высокий душевой доход* характерен для:
  - домохозяйств крупных городов;
  - молодых семей *без детей* в крупнейших городах (домохозяйства студентов и недавних выпускников вузов);
  - семей, в том числе молодых, *бездетных* непенсионеров, использующих стратегию рантье;
  - семей трудоспособных взрослых, получающих только заработную плату.

### ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В данном исследовании мы выделили четыре крупные категории домохозяйств, находящиеся на разных стадиях жизненного цикла: семьи непенсионеров — молодые и прочие (есть взрослые старше 30 лет), смешанные семьи и «чистые» домохозяйства пенсионеров. Данные группы весьма неоднородны по уровню доходов. Территориальных различий в распределении семей того или иного демографического типа почти нет, лишь незначительно больше молодых семей в мегаполисах, а пенсионеров — в сельских населенных пунктах. Проведенный анализ стратегий формирования доходов в домохозяйствах этих типов позволяет сделать следующие выводы.

- Для семей, находящихся в начале жизненного цикла, основную роль играет наличие малолетних детей. Для бюджета семей работающих непенсионеров, особенно молодых, присутствие детей в домохозяйстве является серьезной нагрузкой. Молодые семьи с детьми, как правило, имеют низкие доходы и вынуждены прибегать к поддержке государства (являются получателями различных выплат на детей) и искать помощи у родственников. Учитывая, что матери маленьких детей часто оказываются вне рынка труда, такие семьи практически никогда не живут только на доходы от занятости. Напротив, домохозяйства без детей, преобладающие среди молодых семей, формируют свои доходы либо на основе стратегии рантье (т. е. получают разного рода доходы от собственности), либо исключительно за счет доступа к оплачиваемой занятости. В обоих случаях отсутствие в этих семьях иждивенцев и занятость обоих партнеров, особенно в сочетании с проживанием в крупных и крупнейших городах, обеспечивает весьма высокий уровень душевых доходов (более половины молодых семей имеют доход на уровне 4–5-го квинтилей).
- В прочих домохозяйствах непенсионеров (есть взрослые старше 30 лет), помимо наличия детей, заметно влияние различий в доходах от занятости. Так, семьи без детей прибегают к трем способам формирования доходов: только заработная плата, доходы от собственности, доходы от продажи продукции ЛПХ в сочетании с пособиями по безработице. Первые две стратегии используются горожанами и обеспечивают высокий уровень душевых доходов; третья закономерно распространена среди безработных сельских жителей и сочетается с наиболее низкими доходами. Семьи работающих непенсионеров с детьми, особенно проживающие в крупных городах, в отличие от молодых семей, уже в состоянии обеспечить себе средний уровень доходов. Хотя они и продолжают сочетать зарплату с выплатами на детей, помощь родственников уже не требуется. Напротив, в сельской местности домохозяйства работающих непенсионеров с детьми по-прежнему оказываются в составе наименее обеспеченных.
- Среди смешанных семей пенсионеров и непенсионеров почти в равной степени представлены все доходные группы, с небольшим перевесом в сторону низких доходов. Для этого типа домохозяйств основной стратегией является сочетание доходов от занятости и пенсий/льгот (в том числе ЕДВ). В отсутствие детей эта стратегия обеспечивает средний или, в случае проживания в крупных городах, относительно высокий уровень доходов. Однако смешанные семьи с детьми, даже получая различные пособия на детей, имеют низкие душевые доходы.

- Доходы домохозяйств, состоящих только из пенсионеров, во многом зависят от места жительства семьи. Семьи пенсионеров, даже сельских, сочетающих пенсию с ЕДВ и/или натуральными льготами, не являются бедными, для них более характерны средние доходы: более половины имеет душевые доходы на уровне 2–3-го квинтилей. К бедным можно отнести лишь семьи сельских пенсионеров, живущих на одну только пенсию. Таким образом, представленный анализ подтвердил результаты других исследований о том, что уровень благосостояния домохозяйства в первую очередь зависит от иждивенческой нагрузки на работающих членов семьи, которая меняется на разных этапах жизненного цикла. Наиболее сильными факторами, увеличивающими риски бедности домохозяйств, являются рождение ребенка и потеря занятости, которые часто сочетаются в семьях с детьми. Присутствие в домохозяйстве другой традиционной группы иждивенцев — пенсионеров — не позволяет домохозяйству иметь высокие душевые доходы, однако, как правило, обеспечивает средние душевые доходы и меньшие, по сравнению с семьями с детьми, риски бедности. Вместе с тем адаптационные стратегии домохозяйств, направленные на преодоление этих социальных рисков, различны и приводят к неодинаковым результатам. Предложенная в настоящем исследовании методология позволяет выявлять эти стратегии. Анализ показал, что выбор стратегии определяется местом проживания, социальными контактами и зависит также от возможностей домохозяйства претендовать на получение государственной помощи.

#### ЛИТЕРАТУРА

4. Головляница Е. Б., Синявская О. В. Новое в изучении межпоколенных и гендерных отношений в России — Международная программа «Поколения и гендер» (Generations and Gender Programme/Survey) в России // SPERO. 2008. № 8 (Весна-лето). С. 181–190.
5. Захаров С. В. Трансформация брачно-партнерских отношений в России: «золотой век» традиционного брака близится к закату? // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. По материалам одного исследования. Сборник аналитических статей. Выпуск 1 / Под науч. ред. Т. М. Малевой, О. В. Синявской; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. С. 75–126.

6. Захаров С. В., Малева Т. М., Синявская О. В. Программа «Поколения и гендер» в России: вопросы методологии. // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. По материалам одного исследования. Сборник аналитических статей. *Выпуск 1* / Под науч.ред. Т. М. Малевой, О. В. Синявской; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. С. 35–74.
7. Итоги Всероссийской переписи населения 2002 г. Том 5 «Источники средств к существованию», Росстат. 2004.
8. Итоги Всероссийской переписи населения 2002 г. Том 6 «Число и состав домохозяйств», Росстат. 2004.
9. Малева Т. М., Синявская О. В. Российские пенсионеры: трудовые биографии, экономическая активность, пенсионные истории // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе / Под науч. ред. Т. М. Малевой, О. В. Синявской; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. С. 517–544.
10. Овчарова Л. Н., Попова Д. О. Детская бедность в России: тревожные тенденции и выбор стратегических действий. Доклад ЮНИСЕФ. — М.: ЮНИСЕФ, 2005.
11. Овчарова Л. Н., Попова Д. О. Восстановительный рост доходов населения: эффекты экономического роста и социальной политики // Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х / Под ред. Т. М. Малевой. Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. С. 218–254.
12. Рощина Я. М. Финансовое поведение [средних классов] // Средние классы в России: Экономические и социальные стратегии / Под ред. Т. М. Малевой. — М.: Гендальф, 2003. С. 312–350.
13. Синявская О. В. Российские пенсионеры: в чем их бедность и уязвимость? // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2006. № 4 (Весна-лето 2006), С. 66–90.
14. Синявская О. В., Гладникова Е. В. Взрослые дети и их родители: интенсивность контактов между поколениями // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. По материалам одного исследования. Сборник аналитических статей. *Выпуск 1* / Под науч.ред. Т. М. Малевой, О. В. Синявской; Независимый институт социальной политики. — М.: НИСП, 2007. С. 517–544.
15. Anxo D. et al. Time Allocation between Work and Family Over the Life-Cycle: A Comparative Gender Analysis of Italy, France, Sweden and the United States. Discussion Paper, IZA. 2007.
16. Glick P. C. The Family Cycle // American Sociological Review. 1947. Vol. 12. № 2. P. 164–174.
17. Killingsworth M. R., Heckman J. J. Female Labor Supply. A Survey // Handbook of Labor Economics / Ed. by O. Ashenfelter, P. R. G. Layard. — Amsterdam, 1986. Vol. 1.



## ВКЛАД РАБОТНИКОВ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ В ДОХОДЫ РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

---

**В**опросы оплаты труда работников бюджетного сектора остаются в центре научных и публичных дискуссий. Интерес к данной проблематике расширился в связи с переходом с января 2009 г. на новую систему оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений, предусматривающую отказ от единой тарифной сетки<sup>1</sup>, политикой повышения оплаты труда бюджетников до среднего по экономике уровня, сформулированной в Концепции долгосрочного развития страны до 2020 г.<sup>2</sup> Эксперты и политики полагают, что ускоренный рост заработной платы в данном секторе экономики будет сопровождаться повышением качества предоставляемых населению социальных услуг и способствовать перемещению занятых в нем работников в ряды среднего класса. В данной статье предпринята попытка оценить роль и место бюджетных работников в домохозяйственных моделях формирования доходов, что позволит понять, насколько реалистично ожидать роста производительности труда в ответ на повышение его оплаты.

В настоящее время занятые в бюджетной сфере позиционируются как низкооплачиваемые: средняя заработная плата в образовании и здравоохранении не поднимается выше 75% от средней по всем работающим. Ситуация не меняется и тогда, когда речь идет о сравнении работников с одинаковыми профессионально-

---

<sup>1</sup> Постановление Правительства РФ от 20.09.2007 № 605 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений и гражданского персонала воинских частей, оплата труда которых осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений».

<sup>2</sup> Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ; [http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/myconnect/economylib/mert/resources/3879cd804ab8615ab426fc4234375027/kdr\\_011008\\_posle\\_vneseni.doc](http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/myconnect/economylib/mert/resources/3879cd804ab8615ab426fc4234375027/kdr_011008_posle_vneseni.doc).

квалификационными характеристиками. Как отмечают В. Е. Гимпельсон и Р. И. Капелюшников, в России бюджетникам действительно не доплачивают по сравнению с работниками, обладающими аналогичными профессионально-квалификационными характеристиками, но занятыми в альтернативных секторах [Гимпельсон, Капелюшников, 2007].

Настройка рынка труда на данный вектор развития была осуществлена в первые годы реформ и продолжает сохраняться в настоящее время. Очевидно, что за 15 лет российские домохозяйства, в составе которых представлены работники бюджетного сектора, каким-то образом адаптировали к сложившейся ситуации свои экономические, потребительские и семейные стратегии. Ряд исследователей считает, что именно они составляют устойчивое ядро работающих бедных и, представляя группу работников с высоким уровнем образования, в состоянии отреагировать на политику роста трудовых доходов повышением производительности труда [Токсанбаева, 2005; Четвернина, 2002]. Однако возможен и другой вариант модернизации социальных и экономических ролей: работники бюджетной сферы за счет доходов других членов домохозяйства при сложившемся соотношении в заработках поддерживают приемлемый уровень благосостояния, но приоритеты их деятельности смещены в сторону, например, семейных функций. Если принимать во внимание факт значимых гендерных различий в оплате труда (в целом по экономике разрыв в заработной плате мужчин и женщин составляет около 1,6 раза в пользу мужчин, а в отраслях с высокой долей бюджетных организаций — 1,4 раза) и высокую концентрацию женщин в бюджетных секторах, то вторая модель экономической и социальной активности домохозяйств имеет высокую вероятность практической реализации. Еще одна стратегия преодоления низких доходов у низкооплачиваемых работников — возможность сочетания занятости и получения трудовой пенсии [Овчарова, 2005]. При этом бюджетный сектор отличается более высоким удельным весом работников в пенсионном возрасте, и их сложно рассматривать как локомотив роста производительности труда. Если низкооплачиваемая занятость, сочетающаяся с низкой производительностью труда, гармонизирована с внутрисемейным распределением экономических и социальных функций внутри домашнего хозяйства, то отклик на рост заработной платы повышением качества оказываемых услуг за счет реализации профессионально-квалификационного потенциала бюджетников может оказаться минимальным.

Другими словами, необходимым условием результативности реформы оплаты труда в бюджетном секторе является понимание

возможностей и ограничений стимулирующего влияния механизмов оплаты труда на эффективность деятельности работников данных отраслей и качество предоставляемых ими услуг.

Осознание таких возможностей сталкивается с недостаточностью наших знаний по целому ряду вопросов:

- какое место оплата труда в бюджетном секторе занимает в семейных доходах;
- в каких по типу семьях живут работники бюджетного сектора и каковы их роль и функции в стратегиях экономической активности домохозяйств;
- в чем проявляются особенности образовательных и трудовых биографий работников бюджетного сектора;
- какова внутри- и межотраслевая мобильность работников бюджетного сектора.

Для рассмотрения этих вопросов нами были использованы два источника первичных данных, позволяющих провести такой анализ.

1. *Национальное обследование благосостояния населения и его участия в социальных программах (НОБУС)*, объем выборки которого составляет 44,5 тыс. домашних хозяйств (117 209 респондентов) из 79 регионов России, что позволяет получить репрезентативные оценки на общероссийском, поселенческом и региональном уровнях. НОБУС — единственная база данных, позволяющая оценить различными способами достигнутый уровень экономического благосостояния на индивидуальном и домохозяйственном уровнях и получать репрезентативные оценки для подвыборок, составляющих не меньше 1% от численности генеральной совокупности, что дает возможность изучать достаточно редкие явления и анализировать сложные типологии работающего и неработающего населения. Этот источник информации на основе индивидуальных данных о типе занятости, профессионально-квалификационном статусе и доходах всех членов домохозяйств в возрасте 15 лет и старше позволяет построить типологии экономических ролей отдельных членов домохозяйств, таким образом предоставляя возможность идентифицировать место работников бюджетной сферы в структуре экономической активности домохозяйств.

2. Массив опроса 6455 респондентов о трудовых карьерах работников (Биографическое обследование образования и занятости — ЕЕС), проведенного в апреле-мае 2005 г. в 32 регионах России (там же, где и RLMS) по специальному заказу НИСП в рамках одного из проектов научной программы. Эти данные позволяют отслеживать переезды, получение образования, трудовую деятельность респондентов, включая дополнительную занятость, а также

прочую активность (службу в армии, отпуск по беременности и родам, периоды безработицы, в том числе периоды выплаты пособий по безработице, период нахождения на пенсии). Активность респондентов отслеживается в опросе с достижения ими 17 лет, начиная с 1966 г. до момента проведения опроса. Раздел «Занятость» позволяет отследить следующие параметры:

- начало/конец периода работы;
- квалификацию работника;
- тип занятости (наемный работник, самозанятый и т. п.);
- тип предприятия (государственное, приватизированное, частное и т. д.);
- отрасль;
- должность на момент начала/окончания работы;
- рабочее время на момент начала/окончания работы;
- рабочий график на момент начала/окончания работы.

## **1. РОЛЬ И МЕСТО РАБОТНИКОВ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЯХ РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ**

### **1.1. Методологические аспекты гармонизации первичных данных к целям и задачам исследования**

Для анализа ролевых позиций бюджетников в формировании доходов домохозяйств обратимся к данным НОБУСа. Посредством применения методов, позволяющих выявлять причинно-следственные связи, и совмещения данных о сфере занятости (бюджетный, внебюджетный сектор), демографическом и профессионально-квалификационном статусе, а также выполняемых в домохозяйстве социальных функциях предпринята попытка установить значимые зависимости между социальными и экономическими функциями взрослых в домохозяйстве и отличительные особенности этих функций у работников бюджетного сектора.

**Актуализация данных.** База данных НОБУС располагает информацией о ряде компонентов доходов домашних хозяйств, в том числе и о заработной плате отдельных респондентов. Вопросник построен таким образом, что в ходе обследования устанавливается сектор занятости работников, продолжительность рабочей недели, средний уровень оплаты труда. Фиксируется информация об основном и дополнительном местах работы, а также о приработках.

Для актуализации данных на состояние IV квартала 2006 г. была использована информация Федеральной службы государственной статистики (ФСГС): данные о динамике номинальной начисленной заработной платы, денежных доходах населения и среднего размера

назначенных пенсий, что позволило определить соответствующие коэффициенты пересчета. Оценки доходов домохозяйств по состоянию на IV квартал 2006 г. были получены путем суммирования следующих предварительно проиндексированных компонент<sup>3</sup>:

- заработная плата на основном месте работы (индексирована согласно данным о динамике номинальной начисленной заработной платы работников по видам экономической деятельности);
- заработная плата на дополнительном месте работы и приработки (индексирована согласно данным о динамике номинальной начисленной заработной платы всех работников);
- пенсии (индексированы согласно данным о динамике среднего размера назначенных пенсий);
- другие доходы домохозяйства (индексированы согласно данным о динамике среднего размера номинальных денежных доходов).

Результатом реализации описанной выше процедуры стал массив данных с доходными характеристиками 44,5 тыс. домохозяйств по состоянию на декабрь 2006 г.

**Процедура выделения бюджетного сектора на основе данных НОБУС.** Следующий принципиальный методологический вопрос — выделение группы работников, занятых в бюджетном секторе. В основу классификации респондентов на бюджетников и небюджетников был положен вид экономической деятельности по ОКВЭД, что позволило идентифицировать виды деятельности с преимущественно бюджетной занятостью. Таковыми были признаны государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение, образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг, предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг. На втором шаге был проконтролирован статус занятости работника и характер собственности фирмы, в которой он работает.

*Статус занятости:*

- 1) работа по найму на предприятии;
- 2) работа по найму у физических лиц;
- 3) владелец или совладелец предприятия, фирмы и т. п.;
- 4) предприниматель без образования юридического лица;
- 5) фермер;

---

<sup>3</sup> Помимо поправки на коэффициенты роста, рассчитанные на основе данных ФСГС, была реализована схема дополнительной трансформации данных с целью корректировки массива данных, не содержащих, как и любое другое репрезентативное обследование бюджетов домашних хозяйств, информацию о 5% самых обеспеченных.

6) работающий на индивидуальной основе;

7) член производственного кооператива.

*Характер собственности фирмы:*

1) государственная (федеральная, субъектов Федерации);

2) муниципальная;

3) общественных объединений;

4) частная;

5) смешанная без иностранного участия;

6) смешанная с совместным российским и иностранным участием;

7) иностранная собственность.

Сопоставление данных о виде экономической деятельности, статусе занятости и характере собственности фирмы потребовало возврата к рассмотрению вопроса о видах экономической деятельности с преимущественно бюджетной занятостью. Данные НОБУСа показали, что в таком виде деятельности, как «операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставление услуг», также широко представлены работники бюджетного сектора, поэтому он был отнесен к видам деятельности с высоким представительством бюджетной занятости. В дальнейшем для анализа были приняты следующие правила выделения занятых в бюджетном секторе: работающие по найму в организации, являющейся государственной (федеральной, субъектов Федерации) или муниципальной собственностью и относящейся к видам деятельности с преимущественно бюджетной занятостью.

В итоге, из 46,7 тыс. занятых в возрасте 15 лет и старше, представленных в НОБУСе, 35,9% являются работниками бюджетного сектора, 27,6% работают на государственных предприятиях во внебюджетных отраслях и 36,5% составляют остальные занятые.

**Репрезентативность данных.** Проверим, насколько данные НОБУСа репрезентируют генеральную совокупность. Принципиальными в данном случае являются два вопроса: структура занятости по видам экономической деятельности и уровень оплаты труда. Оценивать репрезентативность будем посредством сопоставления данных НОБУСа и Росстата по соответствующим характеристикам (*табл. 1 и 2*).

Поскольку в данных Росстата по видам экономической деятельности невозможно выделить статус занятости и характер собственности предприятий и учреждений, сравнение проведем только в разрезе видов деятельности. Данные *табл. 1* свидетельствуют о том, что структура распределения работников по видам экономической деятельности на основе данных НОБУСа близка к генеральной совокупности по многим позициям. Исключение составляет такой вид экономической деятельности, как «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг», за-

Таблица 1

**Среднегодовая численность занятых в экономике по видам  
экономической деятельности, %**

Виды экономической деятельности	Росстат, 2006 г.	НОБУС, актуализированные данные
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	8,2	9,6
Рыболовство, рыбоводство	0,3	0,9
Добыча полезных ископаемых	1,6	2,6
Обрабатывающие производства	18,3	14,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,9	3,7
Строительство	6,9	6,9
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотран- спортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	15,7	13,5
Гостиницы и рестораны	2,0	1,2
Транспорт и связь	9,5	9,3
Финансовая деятельность	1,5	1,2
<i>Итого по видам деятельности с преимущественно внебюджетным сектором</i>	66,9	63,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	6,1	1,3
Государственное управление и обеспечение во- енной безопасности; обязательное социальное обеспечение	7,1	8,7
Образование	9	11,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,3	8,2
Предоставление прочих коммунальных, социаль- ных и персональных услуг	3,5	7,6
Прочие	0,1	0
<i>Итого по видам деятельности с преимущественно внебюджетным сектором</i>	33,1	36,8
<b>Всего</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

**Источник:** рассчитано по данным: Труд и занятость в России. 2007: Стат.сб. / Росстат. — М., 2007. С. 73.

нятость в котором в данных НОБУС недопредставлена. Этот вид деятельности в нашей классификации относится к бюджетному сектору и характеризуется заработной платой выше средней по экономике в целом (табл. 2), поэтому его недопредставленность в данных НОБУСа может повлечь за собой смещение оценок оплаты труда в данном секторе в сторону низких значений.

Значимые различия в структуре занятых также фиксируются по таким видам деятельности, как обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования.

Таблица 2

**Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата  
работников, руб./месяц**

Виды экономической деятельности	Росстат, 2006 г.	НОБУС, актуализированные данные
<b>Всего в экономике</b>	<b>10135*</b>	<b>9522</b>
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4569	4542
Рыболовство, рыбоводство	12310	18886
Добыча полезных ископаемых	23145	15524
Обрабатывающие производства	10199	9240
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	12828	11788
Строительство	10869	11019
Оптовая и розничная торговля; ремонт	8234	9462
Гостиницы и рестораны	7521	9187
Транспорт и связь	13390	11706
Финансовая деятельность	27885	13484
<i>В среднем по видам деятельности с преимуще- ственно внебюджетным сектором</i>	10320	9755
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	12763	13667
Государственное управление и обеспечение во- енной безопасности; обязательное социальное обеспечение	13477	12112
Образование	6983	7088
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	8060	7669
Предоставление прочих коммунальных, социаль- ных и персональных услуг	7996	8897
<i>В среднем по видам деятельности с преимуще- ственно внебюджетным сектором</i>	9794	9011

*Примечание: \* — в данном случае для корректного сравнения с данными НОБУС мы привели среднюю, рассчитанную как средневзвешенную на основе данных о структуре занятости и средней заработной плате в разрезе видов экономической деятельности. Официально опубликованная средняя заработная плата в 2006 г. составляла 10 634 руб. (См.: Социальное положение и уровень жизни населения России. 2007: Стат. сб. / Росстат. — М., 2007. С. 113.)*

**Источник:** Росстат, НОБУС.

Среди внебюджетных отраслей они, наоборот, попадают в группу низкооплачиваемых. В результате в данных НОБУСа наблюдается некоторое смещение выборки в сторону бюджетного сектора, но оно не блокирует возможность дескриптивного сравнительного анализа экономических и социальных моделей поведения работников бюджетного и внебюджетного секторов. Доля в общей структуре занятых работников наиболее значимых секторов бюджетной сферы (образование и здравоохранение) сопоставима с макроэкономическими данными.



Сравнение уровня заработных плат в разрезе видов экономической деятельности также подтверждает высокую степень соответствия выборочных данных официальной статистической отчетности, особенно в преимущественно бюджетных отраслях (табл. 2). Однако наблюдается определенное смещение в сторону низкооплачиваемой занятости, что характерно для большинства выборочных данных. В образовании и здравоохранении выборочные данные близки к оценкам генеральной совокупности.

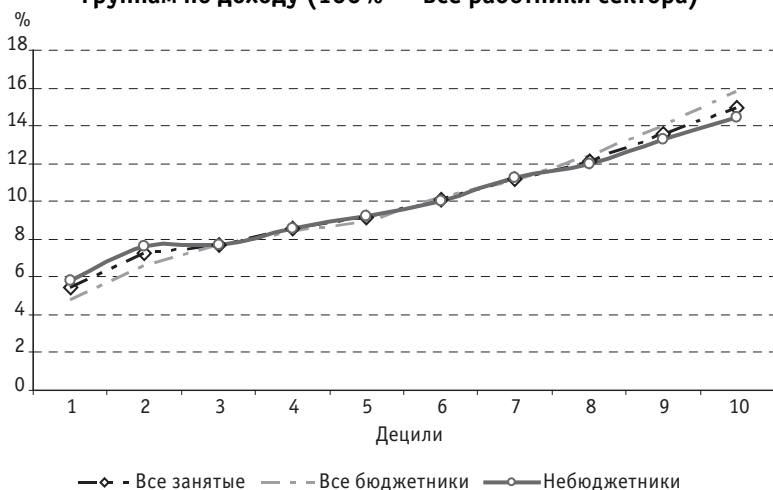
## 1.2. Домохозяйственный доходный статус работников бюджетной сферы

Анализ экономического положения работников бюджетного сектора начнем с выяснения их доходных позиций, которые формируются на основе индивидуальных трудовых и нетрудовых доходов всех членов домохозяйства и зависят от числа иждивенцев. Для понимания данного вопроса обратимся к данным о распределении бюджетников и небюджетников по децильным доходным группам, как в разрезе всех респондентов, так и по основным бюджетным отраслям: образование и здравоохранение (рис. 1–3).

Данные рис. 2 указывают на то, что, несмотря на существенное отставание зарплаток в бюджетном секторе от внебюджетного (табл. 2), вывод о том, что работники бюджетного сектора концентрируются в нижних доходных группах, не подтверждается.

Рисунок 1

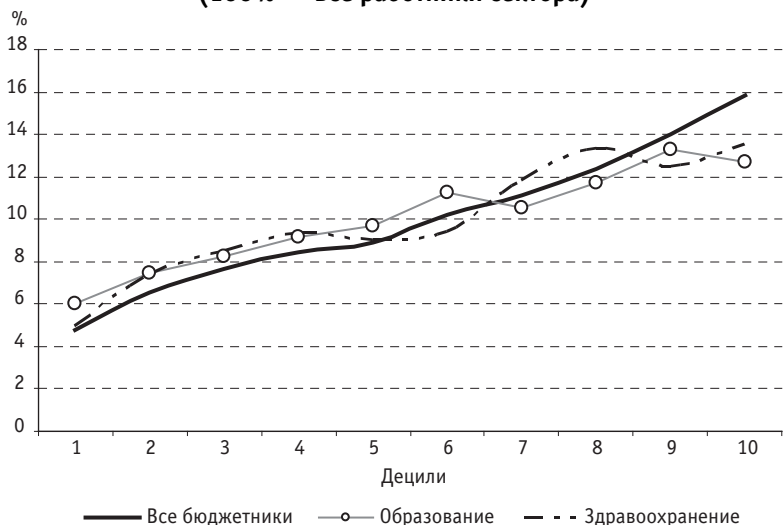
### Распределение работников различных секторов по децильным группам по доходу (100% — все работники сектора)



Источник: НОБУС — все респонденты.

Рисунок 2

**Распределение работников, занятых в образовании  
и здравоохранении, по децильным группам по доходу  
(100% — все работники сектора)**



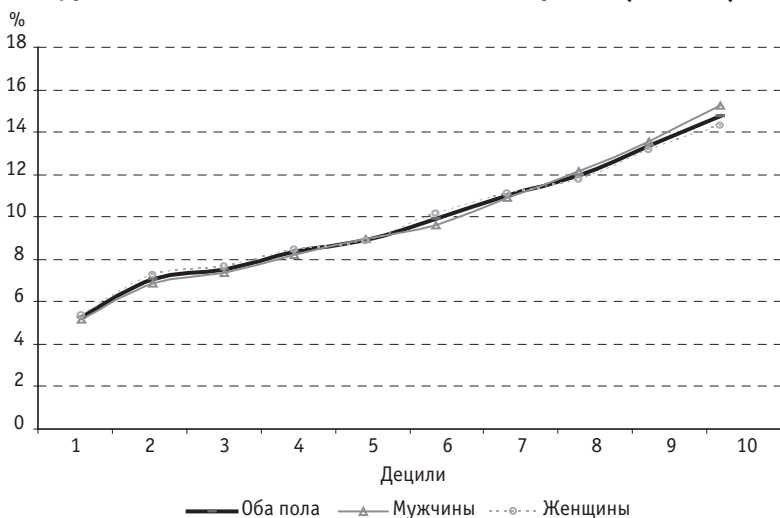
**Источник:** НОБУС — все респонденты.

И бюджетники, и небюджетники практически с одинаковой вероятностью попадают в беднейшие, средние и высокодоходные децильные группы. Таким образом, факт занятости в бюджетном секторе не является явно выраженной детерминантой бедности, поскольку низкие индивидуальные заработки данной группы работников компенсируются либо доходами других членов домохозяйства, либо сочетанием занятости и получения пенсии, либо меньшей иждивенческой нагрузкой в семьях. Аналогичная картина наблюдается и в том случае, если мы отдельно рассматриваем занятых в образовании и здравоохранении (рис. 2).

Если перейти к показателю соотношения численности небюджетников и бюджетников в составе каждой из децильных групп, то, наоборот, именно в двух беднейших наблюдается максимальное превышение представительства не связанных с бюджетным сектором: в среднем по массиву это соотношение оценивается на уровне 1,8, в первой децильной группе — 2,2, во второй — 2,0. Следовательно, данные НОБУС не подтверждают тот факт, что занятые в бюджетном секторе определяют лицо российской бедности. Внебюджетные отрасли вносят более весомый вклад в общую бедность не только потому, что составляют большую долю в общей численности работающих, но еще и потому, что чаще воспроизводят низкооплачиваемую занятость.

Рисунок 3

## Распределение занятых мужчин и женщин по децильным доходным группам, % от численности всех занятых мужчин (женщин)



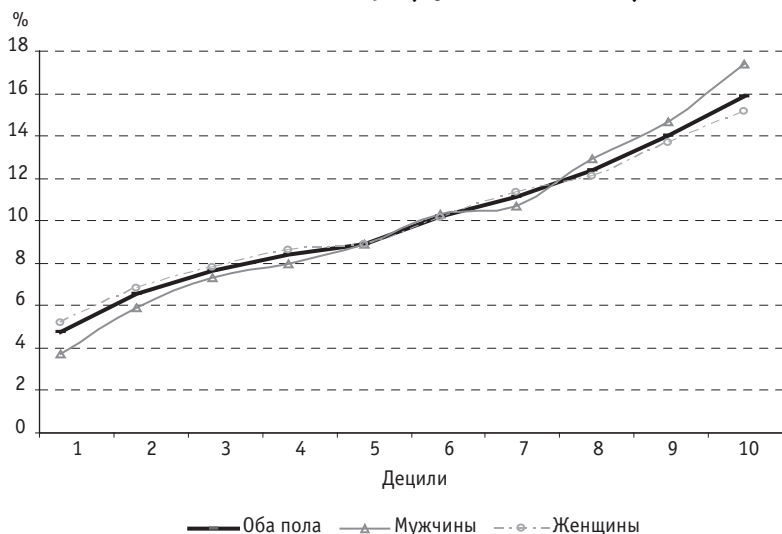
\* Источник: здесь и далее в рисунках и таблицах, если не указано иное, данные НОБУСа.

Общеизвестно, что зарплата мужчин выше: в среднем по экономике в 1,6 раза, в здравоохранении — в 1,4 раза, в образовании — в 1,5 раза<sup>4</sup>, что обусловлено отраслевой гендерной сегрегацией, проявляющейся концентрацией женщин в отраслях с более низкими заработками. При переходе к душевым доходам обозначенные различия существенно сглаживаются (рис. 3), и только в верхних децильных группах эффект превышения мужских заработков над женскими проявляется даже в терминах душевых доходов. Душевые доходы мужчин, занятых в бюджетном секторе, более дифференцированы, как по сравнению с женщинами-бюджетниками, так и относительно всех занятых мужчин (рис. 4), но и эти различия существенно ниже гендерного неравенства по трудовым индивидуальным доходам. Следовательно, индивидуальные различия в заработках у тех, чья трудовая карьера формируется в бюджетном и внебюджетном секторах, на семейном уровне компенсируются доходами других работников или пенсиями, что снижает их мотивированность на более высокие заработки при необходимости повышения производительности труда или качества оказываемых услуг. Это означает, что запрос со стороны экономики на более производительный труд в бюджетном секторе, подкрепленный

<sup>4</sup> Труд и занятость в России. 2005: Стат. сб. / Росстат. — М., 2006. С. 446.

Рисунок 4

**Распределение занятых в бюджетном секторе мужчин и женщин по децильным доходным группам, % от численности всех занятых в бюджетном секторе (мужчин и женщин)**



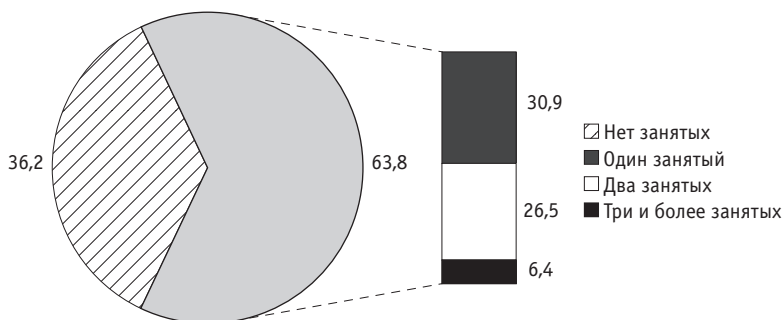
повышением заработной платы, может не получить ожидаемого отклика из-за сложившегося распределения семейных и экономических ролей внутри домохозяйства.

### 1.3. Экономические модели самообеспечения российских домохозяйств

Для выявления сложившихся моделей самообеспечения российских домохозяйств обратимся к анализу их связи с рынком труда, поскольку именно трудовые доходы являются основным ресурсом самообеспечения. Методологически данная задача решалась посредством типологизации опрошенных домохозяйств в зависимости от числа занятых. Согласно данным *рис. 5*, 63,8% домохозяйств имеют в своем составе работников, при этом семьи с одним занятым составляют 30,9% домохозяйств. В группе семей с одним занятым в 56,5% случаев единственным работником является женщина, в 43,5% — мужчина. При этом размер семьи, в которой единственный работник — мужчина, в среднем составляет 2,8 (медианное значение — 3), а в семье, где работает только одна женщина, — 2,5 (медианное значение — 2). В случае работающих женщин эта группа в основном представлена неполными семьями с 1–2 детьми, а в случае мужчин — полными семьями с 1–2 детьми

Рисунок 5

### Распределение домохозяйств по количеству занятых членов семьи, % от всех домохозяйств



и женой-домохозяйкой. Соответственно, иждивенческая нагрузка на работающих мужчин выше, и при переходе от индивидуальной заработной платы к совокупным подушевым доходам домохозяйств гендерные различия в оплате труда нивелируются. Важно подчеркнуть, что семьи с двумя работающими уже не являются самой массовой экономической моделью семьи, хотя большинство макроэкономических прогнозов базируется именно на данном типе связи домохозяйства с рынком труда.

Несмотря на то что в выборке НОБУСа занятые в бюджетном секторе представляют 35,9% от всех занятых, с данным сектором связана половина домохозяйств, получающих доходы на рынке труда, или 30,1% от всех домохозяйств. Расширение масштабов значимости заработков в бюджетном секторе при переходе от индивидов к домохозяйствам в первую очередь детерминировано распространенностью модели самообеспечения, когда бюджетник является единственным работником в семье. Таковыми являются 38,5% всех домохозяйств, имеющих в своем составе занятых в бюджетном секторе (или 11,6% всех домохозяйств). В 70% случаев этим единственным работником бюджетной сферы являются женщины, большинство из них не замужем и имеют детей. С одной стороны, они мотивированы на более высокие заработки и реально выполняют функцию первого кормильца, имея средние заработки, сопоставимые с оплатой труда мужчин с аналогичной отраслевой занятостью. С другой — будучи одинокими матерями, большинство из них обременено семейными обязательствами, конфликтующими с занятостью, и, соответственно, перспективами профессионального роста и повышения производительности труда. В образовании и здравоохранении представительство работников с аналогичным семейным статусом (единственный работник — женщина)

Рисунок 6

### Типология моделей экономической активности домохозяйств с одним или двумя работающими, в %



еще выше: 86% и 88%, соответственно. Они составляют порядка 28% от всех занятых в данных отраслях, что практически в 2 раза превышает удельный вес работников с такими характеристиками в общей численности занятых (16,6%). В целом бюджетный сектор является единственным источником трудовых доходов для 16,6% домохозяйств (или 26% от домохозяйств с занятыми), и еще 13,5% семей связаны с бюджетным и внебюджетным секторами одновременно.

Для анализа экономических ролей бюджетников внутри домохозяйства используем метод выделения первых (с более высокими заработками) и вторых работников. Согласно нашему подходу, работники относятся к группе равно оплачиваемых, если различия в заработной плате не больше 5%. Результаты анализа свидетельствуют о том, что в большинстве семей с двумя занятыми (85%) можно выделить первого и второго работника, поэтому изменение дифференциации доходов за счет внутрисемейного перераспределения — явление достаточно распространенное (рис. 6). Согласно полученным данным, в 7,4% домохозяйств бюджетники исполняют роль первых работников. Если принять во внимание, что теоретически такая ситуация возможна только в семьях с двумя занятыми с неравной оплатой труда (28% домохозяйств), то этот результат свидетельствует о высокой степени распространенности данной модели распределения экономических ролей. Правда, в большинстве случаев (67%) речь идет о семьях, где первый и второй работник представляют бюджетный сектор. Ролевая позиция второго работника в семьях, где первым является небюджетник, встречается в 2 раза чаще (15,4%). И в первом, и во втором случае вторыми работниками в основном являются женщины. Ситуации,

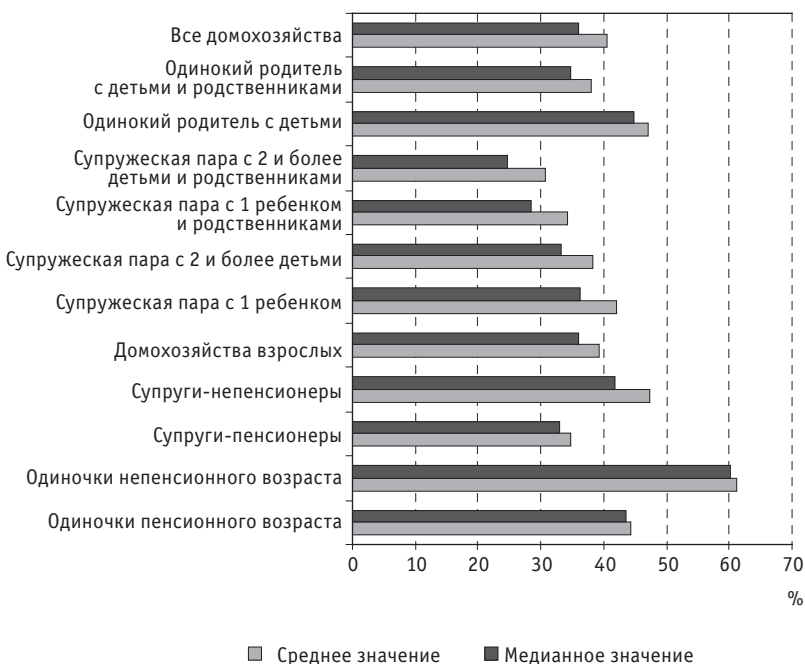
когда первым работником является бюджетник, а второй занят во внебюджетном секторе, практически отсутствуют в российской практике (1,1% от общего числа домохозяйств).

#### 1.4. Вклад бюджетного сектора в доходы домохозяйств

Средняя доля официальной заработной платы бюджетников в доходах тех домохозяйств, в которых они представлены, составляет 40,6% (медианное значение — 36,1%). В малочисленных домохозяйствах и семьях, где мало занятых членов семьи, заработная плата бюджетников составляет большую часть доходов. К таковым относятся одиноко проживающие и супружеские пары в трудоспособном возрасте, а также одинокие родители с детьми (рис. 7). С точки зрения понимания экономической роли бюджетников в семьях разного социально-демографического состава важные результаты можно получить при сопоставлении их доли среди занятых с долей их заработков в доходах семей. Проведение анализа на уровне медианных значений позволяет описать типичные случаи композиции этих характеристик (табл. 3).

Рисунок 7

#### Медианные и средние значения доли официальной заработной платы бюджетников в доходах домохозяйства, в %



У одиноко проживающих и работающих в бюджетном секторе пенсионеров медианная официальная заработная плата составляет около 44%, то есть не является основным источником доходов. Хотя, если речь идет об образовании и здравоохранении, то она поднимается до 60%, превращаясь в основной источник доходов. И здесь следует описать одну из институциональных ловушек, суть которой заключается в том, что эти отрасли отличаются высоким представительством работающих женщин в пенсионных возрастах. В них средний возраст работающих пенсионеров выше, чем по экономике в целом. В условиях кризиса именно данная группа работников позволила удержаться образованию и здравоохранению на допустимом уровне качества оказываемых услуг, но развитие, ориентированное на рост производительности труда, предъявит спрос на трудовые ресурсы иного качества.

У супружеских пар пенсионеров, связанных с рынком труда, обычно один занят в бюджетном секторе, а второй не работает, при этом официальная медианная зарплата составляет 33% от дохода. И здесь мы наблюдаем две модели поведения. В первом случае

Таблица 3

**Характеристики связи домохозяйств с бюджетным сектором,  
медианные значения**

Социально-демографический тип	Доля бюджетников в домохозяйстве	Доля официальной зарплаты бюджетников в доходах домохозяйства	Доля бюджетников среди занятых членов домохозяйства
Одиночки пенсионного возраста	100,0	43,6	100,0
Одиночки непенсионного возраста	100,0	60,2	100,0
Супруги-пенсионеры	50,0	33,1	100,0
Супруги-непенсионеры	50,0	41,8	50,0
Домохозяйства взрослых	50,0	35,9	100,0
Супружеская пара с одним ребенком	33,3	36,3	50,0
Супружеская пара с двумя и более детьми	25,0	33,3	100,0
Супружеская пара с одним ребенком и родственниками	25,0	28,4	50,0
Супружеская пара с двумя и более детьми и родственниками	20,0	24,6	66,7
Одинокий родитель с детьми	50,0	44,8	100,0
Одинокий родитель с детьми и родственниками	33,3	34,7	100,0
Все домохозяйства	33,3	36,1	100,0



женщина продолжает работать до выхода супруга на пенсию, а во втором она уходит на пенсию при первой возможности, хотя супруг продолжает работать и после наступления пенсионного возраста.

Для супружеских пар непенсионеров с одним ребенком обычно характерна следующая модель экономической активности: один родитель — бюджетник, а второй работает в других секторах экономики. Медианный вклад официальной зарплаты бюджетника — 36,3%. В полной семье с двумя и более детьми в медианном случае в бюджетном секторе работает только один из родителей, а второй занят уходом за детьми. Официальная заработная плата составляет ровно треть доходов. В многопоколенной полной семье обычно только один занят в бюджетном секторе, второй занятый — небюджетник, официальная зарплата бюджетника составляет 28% семейного дохода.

Таким образом, анализ показателей занятости, иждивенческой нагрузки и структуры доходов свидетельствует о том, что к бюджетному сектору тяготеют работники с меньшей иждивенческой нагрузкой и имеющие доступ к другим источникам доходов, которые вносят больший вклад в доходы их семей. Следовательно, только повышение оплаты труда в этом секторе не будет достаточным условием роста производительности труда и качества оказываемых услуг. Семейные обязанности при неразвитости услуг для семей с детьми и возможность сочетания трудовой деятельности с получением пенсии будут снижать мотивацию работников бюджетного сектора даже в случае ускоренного роста зарплаток.

### **1.5. Факторы, определяющие позицию бюджетника в доходах домохозяйства**

Для выявления комплекса факторов, определяющих вклад работника, занятого в бюджетном секторе, в доходы домохозяйства обратимся к методу бинарной логистической регрессии. Отдельно остановимся на тех семьях, где два и более работника, что позволяет выделить первого среди них, и домохозяйствах с одним занятым.

Для семей с несколькими занятыми в качестве независимой переменной рассматривается принадлежность/непринадлежность первого работника к одному из трех типов занятости (в бюджетном секторе, на государственных и муниципальных предприятиях и организациях, другие позиции внебюджетной занятости). В этом случае значимость (Sig.) коэффициента при каждой из независимых переменных (регрессоров) отражает степень влияния регрессора на зависимую переменную. Более строго, значимость — вероятность ошибки при утверждении, что данный регрессор не влияет на зависимую переменную. Соответственно, для каждой неза-

висимой переменной была построена логистическая модель, и в *табл. 4* представлены факторы, значимые хотя бы для одной из трех. Сопоставляя три модели, можно констатировать положительность или отрицательность влияния того или иного фактора на принадлежность первого работника к трем выделенным группам занятых.

Результаты моделирования указывают на то, что тип населенного пункта значимо влияет на структуру семей и роль в них бюджетников, и значимость влияния проявляется во всех подмножествах тестируемых признаков. Чем мельче населенный пункт, тем выше вероятность того, что первый в семье работник будет бюджетником. На принадлежность первого работника к другим секторам тип населенного пункта имеет обратное влияние, то есть вероятность принадлежности основного работника к этим секторам убывает с уменьшением населенных пунктов.

Если первый работник занят в бюджетном секторе, чем занимаются остальные члены семьи? Для всех трех моделей положительным фактором оказалось наличие в семье школьника, учащегося или студента, следовательно, бюджетники здесь не являются исключением. При этом только для семей, где первый работник — бюджетник, в дополнение к студенту появляется положительный фактор наличия ребенка в возрасте до 15 лет. Еще одна особенность семейного окружения бюджетников проявляется в том, что в противовес присутствию детей младше трудоспособного возраста отрицательно значимым оказывается занятость одного из трудоспособных членов домохозяйства уходом за домом или детьми.

Совокупное влияние трех указанных факторов оказывается отрицательным — занятость одного из трудоспособных домом и детьми снижает вероятность того, что главным получателем зарплаты является бюджетник при прочих равных условиях. Мы рассматриваем данный результат как сигнал к тому, что занятость в бюджетном секторе позволяет сочетать уход за детьми и экономическую активность, что еще раз указывает на взаимосвязь мотиваций экономического и социального поведения бюджетников.

Сравнивая влияние трудового стажа на лидерство в семье по заработкам, можно отметить, что стаж свыше 10 лет является самым весомым аргументом для первенства бюджетника. Для семей, где среди занятых лидирует категория «другие занятые», наоборот, самым влиятельным фактором оказывается стаж до 3 лет.

Кто является вторым получателем зарплаты в семье? Примечательно, что в семьях с лидером-небюджетником положительным фактором оказывается занятость второго работника в бюджетном секторе. В семьях, где первый работник — бюджетник, с большей

Таблица 4

**Влияние факторов на вероятность того, что первый работник  
в семье работает в бюджетном секторе, на государственном  
предприятии или является другим занятым**

Независимые переменные	Зависимые переменные								
	Первый работник — бюджетник			Первый работник занят на муниципальных и государственных предприятиях			Первый работник занят на других внебюджетных позициях		
	В	Sig.	Exp (В)	В	Sig.	Exp (В)	В	Sig.	Exp (В)
Референтная группа — село									
Город с населением 500 тыс. человек и более	-0,630	0,000	0,533	0,503	0,000	1,654	0,696	0,000	2,006
Город с населением 100–499,9 тыс. человек	-0,385	0,000	0,681	0,369	0,000	1,446	0,707	0,000	2,027
Город с населением 20–99,9 тыс. человек	-0,354	0,000	0,702	0,252	0,000	1,286	0,508	0,000	1,662
До 20 тыс. человек, ПГТ	-0,060	0,430	0,942	0,288	0,000	1,334	0,157	0,051	1,170
Есть школьник, студент, учащийся	0,168	0,083	1,183	0,251	0,000	1,285	0,104	0,043	1,109
Есть работник бюджетной сферы				-3,819	0,000	0,022	-4,669	0,000	0,009
Есть работник государственного предприятия	-5,478	0,000	0,004				-5,113	0,000	0,006
Есть другой занятый	-5,766	0,000	0,003	-4,408	0,000	0,012			
Есть дети в возрасте до 15 лет	0,128	0,008	1,136						
Второй работник — бюджетник	-1,761	0,000	0,172	0,200	0,009	1,222	0,194	0,012	1,214
Второй работник работает на госпредприятии	-0,259	0,003	0,772	-0,504	0,000	0,604			
Второй работник — другой занятый	-0,156	0,049	0,855				-0,900	0,000	0,406
Есть работники со стажем до 3-х лет	0,519	0,000	1,680	0,528	0,000	1,695	0,991	0,000	2,695
Есть работники со стажем от 3-х до 10 лет	0,462	0,000	1,588	0,384	0,000	1,468	0,360	0,000	1,433
Есть работники со стажем свыше 10 лет	0,633	0,000	1,884	0,503	0,000	1,654	0,189	0,001	1,208
Все трудоспособные заняты	-0,492	0,000	0,612	0,166	0,014	1,181			

Окончание табл. 4

Независимые переменные	Зависимые переменные								
	Первый работник — бюджетник			Первый работник занят на муниципальных и государственных предприятиях			Первый работник занят на других внебюджетных позициях		
	В	Sig.	Exp (В)	В	Sig.	Exp (В)	В	Sig.	Exp (В)
Есть неработающие трудоспособные, занятые уходом за домом и детьми	-0,615	0,000	0,541						
Есть неработающие трудоспособные, не учатся и не в отпуске	-0,694	0,000	0,499	0,223	0,027	1,250			
Константа	4,870	0,000	130,327	2,031	0,000	7,625	2,917	0,000	18,478

**Источник:** расчеты авторов по данным НОБУСа.

вероятностью второй окажется занятым во внебюджетном секторе. Мы пришли к одному из основных выводов исследования, суть которого заключается в том, что происходит диверсификация секторальной занятости в семье. Вторые работники при более низких заработках берут на себя в большем объеме выполнение внутрисемейных обязательств. Если парадигма экономического развития будет ориентироваться на повышение производительности труда вторых работников, то в роли тормоза здесь выступит неразвитость системы услуг по уходу за детьми и пожилыми.

Теперь обратимся к группе работников, которые являются единственными занятыми в домохозяйстве (табл. 5). Вероятность того, что единственный занятый окажется именно бюджетником, возрастает с уменьшением населенного пункта. Стаж свыше 10 лет повышает шанс, что единственный работник будет занят в бюджетном секторе или на госпредприятии. Стаж до 3 лет оказывает отрицательное влияние на принадлежность к бюджетному сектору, отражая отток молодежи (одинок проживающих молодых специалистов) из здравоохранения и образования. Подчеркнем, что в число семей с одним занятым попадают и молодые семьи с детьми, один из родителей в которых занят уходом за ними. И хотя наличие в семье детей повышает вероятность того, что отец семейства занят в бюджетном секторе, тот факт, что мать не работает, влияет отрицательно, и суммарное влияние (при прочих равных условиях) тоже оказывается отрицательным — шанс занятости отца в бюджетном секторе снижается вдвое. Во внебюджетных секторах занятость одного из членов семьи уходом за домом и детьми, наобо-

Таблица 5

**Влияние ряда факторов на вероятность того, что единственный работник в семье занят в бюджетном секторе, на государственном предприятии или является другим занятым**

Независимые переменные	Единственный занятый — бюджетник			Единственный занятый — работник госпредприятия			Единственный занятый — другой занятый		
	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)
Референтная группа — село									
Город с населением 500 тыс. человек и более	-0,383	0,000	0,682	0,133	0,026	1,142	0,282	0,000	1,326
Город с населением 100–499,9 тыс. человек	-0,245	0,000	0,783	-0,131	0,019	0,877	0,367	0,000	1,443
Город с населением 20–99,9 тыс. человек	-0,211	0,000	0,810	-0,062	<b>0,317</b>	0,940	0,279	0,000	1,322
До 20 тыс. человек, ПГТ	0,060	<b>0,299</b>	1,062	-0,008	<b>0,895</b>	0,992	-0,062	<b>0,322</b>	0,940
Есть безработный	-0,307	0,000	0,736	0,276	0,000	1,318			
Есть пенсионер	-0,149	0,000	0,861	0,191	0,000	1,211			
Есть лицо трудоспособного возраста, занят (а) работой по дому, уходом за детьми	-0,962	0,000	0,382	0,528	0,000	1,695	0,411	0,000	1,508
Есть не работающий по болезни, без группы инвалидности	-0,425	0,016	0,654						
Есть дети в возрасте до 15 лет	0,208	0,000	1,231	-0,171	0,000	0,843			
Стаж до 3-х лет	-0,547	0,000	0,579	0,256	<b>0,068</b>	1,292			
Стаж от 3 до 10 лет				0,634	0,000	1,885	-0,796	0,000	0,451
Стаж свыше 10 лет	0,174	0,000	1,190	0,789	0,000	2,201	-1,149	0,000	0,317
Нет других трудоспособных в семье	-0,179	0,000	0,836	0,100	0,023	1,105	0,078	0,047	1,081
Константа	-0,021	<b>0,712</b>	0,979	-1,774	0,000	0,170	-0,205	0,000	0,814

*Источник:* расчеты авторов по данным НОБУСа.

рот, является положительным фактором. Таким образом, система детерминант экономического и социального статуса единственного работника аналогична той, которую мы зафиксировали при тестировании регрессоров первого работника.

Завершая рассмотрение вопросов, связанных с определением роли бюджетных работников в моделях экономического поведения российских домохозяйств, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, у 36,2% домохозяйств процесс формирования доходов не связан с рынком труда, поскольку они не имеют в своем составе работников, а 30,1% так или иначе зависимы от оплаты труда в бюджетном секторе.

Во-вторых, домохозяйства с одним занятым — преобладающая модель экономической активности российских семей. Наиболее широко они представлены в бюджетном секторе, где этими единственными работниками чаще являются женщины, особенно когда речь идет об образовании и здравоохранении. В свою очередь, данные домохозяйства отличаются большей иждивенческой нагрузкой, и именно они в основном представлены среди бюджетников с низкими душевыми доходами.

В-третьих, работники бюджетной сферы распределены по децильным доходным группам так же, как и работники внебюджетного сектора, хотя занятые в образовании и здравоохранении в доходном распределении несколько смещены в сторону более низких доходов. Это означает, что при переходе от индивидуальных заработков к душевым доходам происходит сглаживание гендерных и социальных различий в доступе к источникам доходов.

В-четвертых, в семьях с двумя и более занятыми преобладает диверсификация секторальной занятости, и работники бюджетного сектора чаще сочетают занятость с большим объемом семейных обязанностей. Занятые во внебюджетных отраслях выполняют данную функцию в распределении семейных ролей в основном в тех случаях, когда являются вторыми работниками.

В-пятых, в более мелких населенных пунктах выше вероятность того, что первый работник будет представителем бюджетного сектора, и наоборот, чем больше населенный пункт, тем более разнообразен рынок труда и тем менее зависимо благосостояние домохозяйств от бюджетного сектора.

## **2. ТРУДОВАЯ МОБИЛЬНОСТЬ, КАРЬЕРНЫЕ НАМЕРЕНИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РОСТ РАБОТНИКОВ, ЗАНЯТЫХ В БЮДЖЕТНОМ СЕКТОРЕ**

Для анализа трудовой мобильности, профессионального и образовательного роста работников, занятых в бюджетном секторе в 1991–2005 гг., использовали данные биографического опроса «Образование и занятость» (EES). Ретроспективный период опроса пришелся на 1966–2005 гг., поэтому есть возможность отследить миграционную, образовательную и трудовую биографию респондентов. Поскольку анализ проводился за 1991–2005 гг. включи-

тельно, то данные были усечены слева. При этом события, которые начались до 1991 г., но продолжались в анализируемый период, принимались во внимание. В качестве вспомогательного источника первичных данных нами были использованы данные первой и второй волн обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (далее — РидМиЖ), проведенного НИСП соответственно в 2004 и в 2007 гг. по выборке 11 тыс. респондентов. Выборка данного исследования имеет большую зону пересечения с опросом «Образование и занятость».

Непосредственный анализ трудовой мобильности предварим кратким описанием основных характеристик респондентов ЕЕС, занятых в бюджетном секторе. Согласно данным опроса в 2005 г., средний возраст работников бюджетного и внебюджетного секторов существенно не различался и находился в районе 40 лет. Интересно отметить, что среди бюджетников доля жителей сельской местности выше, чем по экономике в целом. Речь в данном случае идет о месте постоянного проживания, а не о месте работы, однако этот показатель косвенно свидетельствует о большей удельной доле бюджетных рабочих мест на селе, чем в городской местности. Важно отметить, что уровень образования работников бюджетного сектора выше, чем во внебюджетном секторе: так, доля имеющих высшее образование среди работников бюджетного сектора на 12,9% больше, чем у занятых во внебюджетном секторе, доля имеющих среднее специальное образование у бюджетников выше на 8,5%.

Данные ЕЕС подтвердили существенную гендерную диспропорцию занятости в бюджетном секторе. И если во внебюджетном секторе доля женщин была чуть более половины всех занятых, то в бюджетном секторе эта доля составила почти четыре пятых всех бюджетников. При этом средняя продолжительность рабочей недели бюджетников близка к нормативной 40-часовой неделе, в то время как во внебюджетном секторе этот показатель выше и составил 44 часа. Средний размер заработной платы на основной работе в 2004 г., согласно данным РидМиЖ, в бюджетном секторе составил 67,4% от средней оплаты труда во внебюджетном секторе.

Таким образом, выборочные данные корреспондируют с основными характеристиками генеральной совокупности, что свидетельствует о высоком уровне репрезентативности данных ЕЕС. В разрезе семейных отношений доля работников бюджетного сектора, проживающих в партнерстве, существенно не отличается от аналогичного показателя для работников внебюджетного сектора. Важно отметить, что речь в данном случае идет именно о партнерстве, которое включает в себя как юридически оформленные браки,

так и фактические семейные отношения без соответствующего юридического оформления. Уровень удовлетворенности от работы у бюджетников и работников внебюджетного сектора практически не отличается.

Итак, как уже отмечалось ранее, в бюджетном секторе работают в основном женщины с хорошим уровнем образования с невысокой рабочей нагрузкой и низким уровнем оплаты труда, заметно отличающимся от заработков во внебюджетном секторе.

### **2.1. Планы сменить работу или прекратить трудовую деятельность и виды межсекторальной мобильности**

Согласно данным РидМиЖ, бюджетники несколько реже, чем небюджетники, планируют сменить работу, а доля планирующих в ближайшие три года прекратить трудовую деятельность у бюджетников и небюджетников приблизительно одинакова. И хотя вопрос о планах смены работы или окончания трудовой карьеры задавался с учетом ближайших трех лет, а временной разрыв между опросами ЕЕС и РидМиЖ составляет чуть менее года, можно проследить, сбываются ли планы респондентов относительно смены работы или прекращения трудовой карьеры в течение первого года. А с появлением массива данных второй волны РидМиЖ можно проверить, насколько трехлетние планы респондентов относительно своей занятости соответствуют их реальным действиям. Иначе говоря, имеют место две контрольные точки: через год после проведения первой волны РидМиЖ на основании данных ЕЕС и через три года на основании второй волны РидМиЖ. Поскольку базовым для исследования является массив ЕЕС и по нему строилась первая контрольная точка, то вторая контрольная точка в целях сопоставимости строилась только по тем респондентам, которые участвовали в обеих волнах РидМиЖ и в опросе ЕЕС (табл. 6).

*Работники внебюджетного сектора обладают более высокой трудовой мобильностью, чем бюджетники*, что видно как из более высокой доли тех, кто планирует перейти на другую работу, так и из данных по фактической смене работы через год и через три года после первой волны РидМиЖ. Что касается намерений прекратить трудовую деятельность, то при примерно одинаковом соотношении доли работников, имеющих такие планы, бюджетники в процентном соотношении несколько реже прекращают свою трудовую деятельность. В целом, и бюджетники, и небюджетники стремятся продолжать работать, даже если и намерены закончить трудовую карьеру.

Работники бюджетной сферы, не планировавшие менять работу, достаточно редко меняют ее даже по прошествии трех лет, в от-



Таблица 6

**Планы сменить работу или прекратить трудовую деятельность у бюджетников и небюджетников в 2004–2005 гг.**

Ответы респондентов	Бюджетники	Небюджетники
<i>Планы сменить работу</i>		
Планировали сменить работу, в % от числа занятых, по данным РидМиЖ 1-й волны	12,5	17,7
Планировали сменить работу и сменили ее в 2004–2005 гг., в % от числа собиравшихся сменить работу, по данным EES	12,6	18,2
Планировали сменить работу и сменили ее в 2004–2007 гг., в % от числа собиравшихся менять работу, по данным EES и РидМиЖ 2-й волны	38,4	51,8
Не планировали менять работу, но сменили ее в 2004–2005 гг., в % от числа не собиравшихся менять работу, по данным EES	2,7	5,1
Не планировали менять работу, но сменили ее в 2004–2007 гг., в % от числа не собиравшихся менять работу, по данным EES и РидМиЖ 2-й волны	16,5	25,6
<i>Планы окончить трудовую деятельность</i>		
Планировали окончить трудовую карьеру, в % от числа занятых, по данным РидМиЖ 1-й волны	6,3	6,6
Планировали окончить карьеру и прекратили трудовую деятельность в 2004–2005 гг., в % от числа собиравшихся окончить карьеру, по данным EES	2,6	4,5
Планировали окончить карьеру и прекратили трудовую деятельность в 2004–2007 гг., в % от числа собиравшихся окончить карьеру, по данным EES и РидМиЖ 2-й волны	8,2	10,8
Не планировали окончить карьеру, но прекратили трудовую деятельность в 2004–2005 гг., в % от числа не собиравшихся окончить карьеру, по данным EES	0,5	1,9
Не планировали окончить карьеру, но прекратили трудовую деятельность в 2004–2007 гг., в % от числа не собиравшихся окончить карьеру, по данным EES и РидМиЖ 2-й волны	3,6	6,7

**Источник:** Данные EES и РидМиЖ 1-й и 2-й волны.

личие от небюджетников, четверть из которых хотя бы раз за три года сменили работу, при том, что изначально они не планировали этого делать. Возможно, столь ощутимую разницу в трудовой мобильности бюджетников и небюджетников сыграла относительная стабильность рабочих мест в бюджетной сфере.

Таким образом, можно говорить о том, что работники бюджетной сферы обладают более низкой трудовой мобильностью и, в целом, склонны к затягиванию момента окончания трудовой деятельности.

В ходе анализа были выделены шесть видов межсекторальной мобильности в переходный период (1991–2005 гг.):

- 1) респондент работал в переходный период только в бюджетном секторе (15,4%);
- 2) респондент перешел из бюджетного во внебюджетный сектор (7,2%);
- 3) респондент перешел из внебюджетного сектора в бюджетный (7,3%);
- 4) респондент перешел из бюджетного во внебюджетный сектор, а затем вновь стал бюджетником (1,2%);
- 5) респондент перешел из внебюджетного сектора в бюджетный, а затем вернулся во внебюджетный сектор (3,4%);
- 6) респондент работал в переходный период только во внебюджетном секторе (57,4%).

Если респондент несколько раз переходил из бюджетного сектора во внебюджетный и наоборот, то его принадлежность к типу межсекторальной мобильности определялась по первой и последней работе в 1991–2005 гг. Если респондент проживал часть переходного периода за рубежом (как правило, в странах СНГ), то в дальнейшем анализе учитывался только тот период, когда респондент находился в России.

Если респондент вышел на рынок труда после 1990 г., его первоначальная секторальная принадлежность определялась по первой работе. Если респондент закончил свою трудовую карьеру в переходный период, то конечная секторальная принадлежность определялась по его последней работе. Таким образом, в анализ были включены все респонденты, имевшие в переходный период хотя бы одну работу длительностью более 3 месяцев.

Основные характеристики респондентов по видам мобильности свидетельствуют о том, что постоянно занятые в бюджетном секторе значительно реже всех остальных сталкиваются с безработицей, они практически не меняют место работы и при более высоком уровне образования реже демонстрируют модели карьерного роста в пределах одной организации (*табл. 7*). Покидают бюджетный сектор респонденты с хорошим уровнем образования, склонные к карьерному росту, как правило, имеющие ребенка (детей). Приходят в бюджетный сектор из внебюджетного работники с относительно низким образованием и невысокой трудовой мобильностью, причем многие из них прошли через безработицу. Межсекторальные переходы с возвращением в исходный сектор также часто связаны с наличием периода безработицы. При этом возвращающиеся во внебюджетный сектор чуть более склонны к карьерному росту и обладают немного более высокой трудовой мобильностью. Что касается работников,

Таблица 7

**Основные характеристики респондентов по видам  
межсекторальной мобильности**

Вид межсекторальной мобильности	1	2	3	4	5	6	Всего от числа имеющих работу в переходный период
Доля женщин, %	81,4	72,1	74,0	77,6	63,5	53,0	61,6
Средний возраст в 2005 г., лет	40,0	39,0	39,9	41,0	40,4	39,7	39,8
Доля имеющих детей, родившихся после 1990 г., %	40,6	50,9	40,6	39,5	41,0	37,2	39,3
Наличие опыта работы до 1991 г., %	68,5	68,2	71,2	71,1	73,4	68,5	68,9
Наличие периода безработицы в 1991–2005 гг., %	9,5	25,8	26,6	38,2	44,6	24,1	22,9
Доля имеющих среднее специальное образование в 2005 г., %	35,7	31,2	29,4	35,5	25,7	24,3	27,3
Доля имеющих высшее образование в 2005 г., %	39,1	32,3	17,3	28,9	18,0	15,2	21,0
Доля имевших карьерный рост в пределах одной работы, %	9,9	15,8	15,2	14,5	16,7	15,3	14,5
Среднее число смены места работы после 1990 г., раз	0,5	2,3	1,9	3,0	3,8	1,4	1,4
Средняя продолжительность рабочей недели в 2005 г., часов	39,3	43,7	40,3	37,4	42,2	44,1	42,7

**Источник:** Данные EES.

у которых карьера строилась только во внебюджетном секторе, то их отличает склонность к карьерному росту и повышенная рабочая загрузка на фоне относительно невысокого уровня образования.

## **2.2. Межсекторальная мобильность и ее особенности у работников бюджетного сектора**

Детальное исследование межсекторальной мобильности основывалось на анализе связей между тем, какую секторальную стратегию занятости в переходный период выбирал себе респондент, и факторами, которые могли повлиять на этот выбор, с помощью логистических регрессий.

Регрессионный анализ проводили путем построения логистических регрессий, где в качестве зависимой переменной выступала бинарная переменная принадлежности респондента к одной из стратегий выбора сектора занятости в переходный период. В качестве независимых регрессоров выступали переменные, относящиеся к индивидуальным и семейным характеристикам респондента, особенностям его трудовой биографии, а также уровню образования.

Для каждой секторальной стратегии занятости строилась своя логистическая регрессия путем последовательного исключения из модели наиболее слабых объясняющих регрессоров (backward stepwise) методом Уайлда (Wald). Таким образом, получилось шесть логистических регрессий, по одной на каждый вид стратегии (табл. 8).

В первую очередь обратимся к постоянно занятым в бюджетном секторе. В дополнение к уже представленным результатам регрессии показано, что наличие опыта работы до 1991 г. положительно связано с постоянной занятостью в бюджетном секторе. Переменные миграции положительно связаны с занятостью только в бюджетном секторе, это подтверждает тезис о том, что среди бюджетников существенную часть составляют трудовые мигранты, внутренние и внешние. При этом число смен должностей в пределах одной работы отрицательно связано с занятостью только в бюджетном секторе, то есть у работников бюджетного сектора карьерный рост замедлен либо отсутствует. Дополнительная занятость во внебюджетном секторе отрицательно связана с занятостью в бюджетном секторе на основной работе, в то время как дополнительная занятость в бюджетном секторе имеет сильную положительную связь. Это говорит о том, что бюджетники, если и имеют дополнительную работу, то, как правило, в том же секторе экономики, скорее всего, на своем основном рабочем месте или с использованием своего рабочего положения. Таким образом, общая картина занятых только в бюджетном секторе в переходный период следующая: это в основном женщины с хорошим уровнем образования, имевшие опыт работы до 1991 г., не склонные к карьерному росту и смене характера своей трудовой деятельности, если у них и есть дополнительная работа, то она, как правило, связана с основной занятостью.

Вторая регрессия характеризует тех, кто покинул бюджетный сектор в переходный период, и у них имеется положительная связь с числом детей, рожденных после 1990 г. и отпуском по уходу за ребенком. По всей видимости, новая работа во внебюджетном секторе отличалась по своему характеру, так как в регрессии имеется положительная связь со сменой отраслей в переходный период. Кроме того, у респондентов, сменивших бюджетный сектор на внебюджетный, имеется положительная связь со средним специальным и высшим образованием в 1990 г., а также с получением среднего специального и/или высшего образования в переходный период. В совокупности данные результаты указывают на высокий образовательный уровень респондентов, предпочитавших сменить бюджетный сектор. Таким образом, респонденты, сменившие за-

Таблица 8

## Результаты логистических регрессий

Вид межсекторальной мобильности	Exp (b)					
	1	2	3	4	5	6
Пол (1 — мужской, 0 — женский)	0,439	0,551	0,410	0,237	0,436	2,836
Число детей, родившихся после 1990 г.		1,234				
Число периодов безработицы (МОТ) после 1990 г.	0,599			<b>1,225</b>	1,250	
Наличие периода длительной безработицы после 1990 г.			1,345			
Наличие отпуска по уходу за ребенком после 1990 г.	1,281	<b>1,262</b>				0,730
Наличие опыта работы до 1991 г.	1,316					<b>0,864</b>
Число переездов после 1990 г.	1,236			<b>1,195</b>		0,866
Число смен должностей в пределах одной работы	0,565					1,309
Наличие доп. занятости в бюджетном секторе в 1991–2005 гг.	4,317		1,718	<b>2,091</b>		0,192
Наличие доп. занятости во внебюджетном секторе в 1991–2005 гг.	<b>0,749</b>		0,642	0,303		1,352
Число смены отраслей в 1991–2005 гг.	0,161	1,559	1,491	1,714	2,348	0,701
Респондент имел среднее специальное образование в 1990 г.	2,231	1,461		<b>1,774</b>		0,588
Респондент имел высшее образование в 1990 г.	4,226	2,818				0,292
Респондент получил среднее (общее) образование в 1991–2005 гг.					0,488	
Респондент получил среднее специальное образование в 1991–2005 гг.	3,045	1,365				0,508
Респондент получил высшее образование в 1991–2005 гг.	3,073	1,826		2,024		0,405
Число прохождения курсов повышения квалификации в 1991–2005 гг.					<b>1,379</b>	
Решение о своей занятости принимает только респондент			<b>1,213</b>			0,805
Решение о своей занятости принимают респондент и партнер			<b>1,316</b>			0,793
Партнер имеет работу		1,247				
Респондент является вторым после партнера по уровню заработков в домохозяйстве	1,278			<b>0,641</b>	1,370	<b>0,894</b>
Константа	0,191	0,032	0,064	0,007	0,011	3,644

*Примечание: Жирным шрифтом выделены коэффициенты, уровень значимости которых находится в интервале 0,05–0,1; у остальных коэффициентов уровень значимости находится в интервале 0,00–0,05.*

*Источник: Данные EES и РидМиЖ 1-й волны.*

нятость в бюджетном секторе на работу во внебюджетном, демонстрировали в переходный период инновационное поведение на рынке труда, чему способствовал их достаточно высокий уровень образования. Часть женщин покидала бюджетный сектор через декретный отпуск, по окончании которого карьерные перспективы во внебюджетном секторе оказались более привлекательными. Также к работе во внебюджетном секторе с более высокими зарплатами подталкивало наличие маленького ребенка (детей) в семье.

Третья регрессия описывает тех работников, которые сменили в переходный период внебюджетный сектор на бюджетный. Работники, перешедшие в бюджетный сектор, положительно связаны с длительной безработицей, наличием дополнительной занятости в бюджетном секторе, а также со сменой отраслей. Решающим моментом при смене сектора с внебюджетного на бюджетный, по всей видимости, явился фактор длительной безработицы.

Четвертая и пятая модели не будут рассматриваться подробно: не хватает объема выборки для формулирования выводов с высокой степенью надежности. По всей видимости, уходили из бюджетного сектора, а потом возвращались в него те, кто пытался найти себя во внебюджетном секторе, но, пройдя через безработицу, предпочли вновь возвратиться на более надежное, но менее оплачиваемое рабочее место. Пятая регрессия характеризует тех работников, которые начинали работать во внебюджетном секторе, затем перешли в бюджетный, но в конце концов вернулись обратно во внебюджетный. По всей видимости, смена внебюджетного сектора на бюджетный была связана с выходом из состояния безработицы, а возвращение во внебюджетный сектор — с повышением квалификации.

Последняя, шестая категория межсекторальной мобильности связана с респондентами, имевшими в переходный период работу только во внебюджетном секторе. Согласно результатам регрессии, это мужчины, не имевшие опыта работы до начала переходного периода, склонные к карьерному росту и не склонные к миграции и смене отрасли занятости. В случае наличия дополнительной занятости, эта занятость у них была, как правило, тоже во внебюджетном секторе. При этом хороший уровень образования в 1990 г. и его получение в переходный период отрицательно связаны с занятостью во внебюджетном секторе.

Отдельного внимания заслуживает тот факт, что смена секторов почти всегда была связана положительной связью с наличием периода безработицы (либо длительной безработицы). Иными словами, многие респонденты в случае отсутствия работы рассматривали бюджетный сектор как форму выхода из состояния безработицы.

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В целом анализ трудовой мобильности, профессионального и образовательного роста работников посредством изучения трудовых, образовательных и миграционных биографий работников бюджетной сферы позволил выявить следующее:

- в переходный период бюджетный сектор более активно покидали люди с высшим образованием, что, безусловно, снижает уровень оказываемых услуг населению со стороны бюджетного сектора; те же, кто приходил в бюджетный сектор с высшим образованием, либо не имел опыта работы, либо не выдержал конкуренции на рынке труда во внебюджетном секторе;
- в бюджетном секторе в переходный период, в отличие от внебюджетного сектора, были востребованы работники, имевшие опыт работы в советское время, в том числе мигранты, не склонные к карьерному росту, как правило, не сталкивавшиеся с безработицей; интересно отметить, что хотя дополнительная работа и не имела широкого распространения среди бюджетников, но если она появлялась, то, как правило, была связана с основной занятостью в бюджетном секторе;
- в переходный период доля бюджетников среди занятых существенно не изменилась: бюджетный сектор ради внебюджетного покинуло чуть более 7% людей трудоспособного возраста, и приблизительно столько же пришли в бюджетный сектор из внебюджетного; покидали бюджетный сектор в основном работники с высшим образованием, которые в силу различных обстоятельств (например, появление ребенка/детей в семье) были вынуждены искать более высокооплачиваемую работу во внебюджетном секторе, пополняли же бюджетный сектор люди, не востребованные на рынке труда внебюджетным сектором, как правило, прошедшие через безработицу;
- межсекторальная мобильность с возвращением в исходный сектор занятости в переходный период была невысокой; при этом работники, которые переходили из внебюджетного сектора в бюджетный и обратно, как правило, сталкивались с безработицей, то есть бюджетный сектор рассматривался многими респондентами как возможность для входа в занятость; при этом наиболее конкурентоспособные из них через какое-то время переходили на более высокооплачиваемые места во внебюджетном секторе, наименее конкурентоспособные оставались работать в бюджетном секторе;
- хотя уровень удовлетворенности своей работой у бюджетников сопоставим с работниками внебюджетного сектора, бюджетни-

ки существенно реже меняют работу и имеют соответствующие намерения — трудовая мобильность бюджетников существенно ниже, чем у работников внебюджетного сектора.

\*\*\*

Подводя итоги представленным результатам, отметим ряд моментов, принципиальных для понимания проблем бюджетного сектора и перспектив роста производительности труда в нем при повышении заработной платы.

У большинства домашних хозяйств, экономическая активность которых связана бюджетным сектором, более низкие заработки компенсируются доходами других членов семей или сочетанием статусов работника и пенсионера. В результате работники бюджетного сектора не отличаются более высокими рисками бедности, при этом большинство из них обременено широким набором семейных обязательств, что может ограничить возможности их отклика на рост заработной платы повышением производительности труда.

В бюджетном секторе сконцентрировались работники с низкой трудовой мобильностью, при этом, в целом, образовательный потенциал бюджетников хотя и высок, но постепенно снижается.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность. Коллективная монография / Рук. авт. кол. Л. Н. Овчарова; Независимый институт социальной политики. — М.: ГУ-ВШЭ, 2005.
2. Заработная плата в России: эволюция и дифференциация // Под ред. В. Е. Гимпельсона и Р. И. Капелюшников. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007.
3. Постановление Правительства РФ № 605 от 22.09.2007 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений и гражданского персонала воинских частей, оплата труда которых осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений».
4. Труд и занятость в России. 2005: Стат сб. / Росстат. — М., 2006.
5. Труд и занятость в России. 2007: стат сб. / Росстат. — М., 2008.
6. *Токсанбаева М. С.* Основы дифференциации заработной платы. — М.: Финансы и статистика, 2005.
7. *Четвернина Т. Я.* Заработная плата и ее роль в стратегии сокращения бедности // Предложения к стратегии содействия сокращению бедности в России: анализ и рекомендации. — М.: Издание бюро МОТ в Москве, 2002.



## **РАЗДЕЛ 2**

---

**ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ:  
РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ**



# ЖИЗНЬ В КРЕДИТ: АРЕАЛЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ

---

## 1. СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ УЧАСТНИКОВ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Развитие потребительского кредитования стало в последние годы фактором, отчасти усложняющим финансовое и потребительское поведение населения, все чаще отклоняющееся от традиционных моделей. Достаточно сказать, что с 2004 г. по 2007 г. объем банковской задолженности (рублевой и валютной в совокупности), т. е. кредитный портфель населения, увеличился почти в 12 раз, составив к концу осени 2007 г. свыше 3 трлн рублей. За тот же период объем банковских депозитов вырос в 3,4 раза, составив 4,7 трлн руб. По сути, потребительское кредитование создает новую социальную реальность в России, поскольку значительная часть населения до сих пор попросту не могла себе позволить товары, которые теперь может приобрести по кредитной схеме. Какова доля семей в России, уже имеющих свою кредитную историю? Существуют ли какие-то ареалы средоточения заемщиков или же процесс развивается повсеместно? Каков социально-демографический портрет заемщика? Поиск ответов на эти и другие вопросы является целью данной статьи.

Необходимо сразу заметить, что для анализа сберегательного и кредитного поведения домохозяйств принципиально важно использование в качестве «единицы измерения» не отдельных людей, а домохозяйств. Поскольку потребление ресурсов происходит на уровне домохозяйства, то и индивидуальное поведение отражает результаты решений, которые принимаются внутри семьи. Анализ показывает, что решения по финансовым вопросам — о том, где хранить сбережения, обращаться ли за кредитом, о дорогих покупках — в большей части случаев (75–80% партнерств) принимаются совместно. И только примерно пятая часть домохозяйств, где есть оба партнера, придерживается в решениях по финансовым вопросам так называемой шовинистической модели, т. е. с доминированием мнения одного из

супругов (чаще — мужчины). При этом доля таких шовинистических решений по вопросу, обращаться ли за кредитом, меньше, чем, к примеру, по вопросу о том, где хранить сбережения.

Итак, по данным обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (далее — РиДМиЖ), проведенного летом 2007 г., 35% домохозяйств (т. е. свыше трети) указали, что они за последние три года покупали что-либо в кредит или брали кредит для тех или иных целей. Это вполне согласуется с данными других социологических исследований, в частности проводимых уже длительное время в режиме мониторинга Аналитическим центром Ю. Левады. Согласно данным за сентябрь 2007 г., 38% семей за последние два года приобретали/оплачивали что-либо в кредит.

подавляющее большинство кредитополучателей за прошедшие три года имели (или имеют в настоящий момент) один кредит (таковых 27%), 6,4% — два кредита, и только единичные семьи — три кредита и более (таковых менее 1% по выборке в целом). Среднее число кредитов, взятых за последние три года, составляет 1,28.

Взглянем на социальный состав заемщиков сквозь призму их принадлежности к различным социально-экономическим группам. Как видно из *табл. 1*, в разрезе поселенческой структуры наибольшей кредитной активностью отличаются жители городов, при этом население столиц не является лидером. В Москве и Санкт-Петербурге каждый третий имеет кредитную историю, т. е. 33%, а, к примеру, в остальных городах — таковых уже почти 40%.

С точки зрения доходной обеспеченности третий квинтиль предстает действительно средним, отражая общероссийскую ситуацию. Вместе с тем чаще других обращаются за кредитами домохозяйства, принадлежащие по своему среднедушевому доходу к двум верхним квинтилям (40–45% по группе).

Как известно, кредитные программы ориентированы на людей трудоспособного возраста, тогда как для лиц, вышедших из него, возможности получения займов резко уменьшаются. Однако, как показывает опыт исследований, принятие решения об обращении за потребительским кредитом чаще всего является не индивидуальным решением, а решением домохозяйства, и с этой точки зрения более важное значение имеет возраст не формального кредитополучателя, а социально-демографический тип домохозяйства<sup>1</sup>, членом которого он является.

Наибольшая доля кредитополучателей наблюдается в молодых семьях (в эту категорию попадают семьи, где оба партнера моложе

---

<sup>1</sup> В работе используется типология, описанная в статье Е. Б. Головляницкой и О. В. Синявской, публикуемой в данном сборнике.

Таблица 1

**Основные характеристики домохозяйств, имевших опыт кредитования за последние три года (% по строке)\***

Основные характеристики	Да	Нет
<b>В целом по выборке</b>	<b>34,6</b>	<b>65,3</b>
<i>Тип населенного пункта</i>	<i>% по строке</i>	
Москва, Санкт-Петербург	32,5	67,5
Прочие областные центры	38,7	61,2
Город	39,0	61,0
Поселок городского типа	23,5	76,5
Село	28,3	71,7
<i>Квинтили по среднедушевому доходу домохозяйств, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>		
1-й	27,8	72,2
2-й	26,8	73,2
3-й	34,5	65,5
4-й	41,4	58,5
5-й	44,0	55,9
<i>Социально-демографический тип домохозяйства</i>		
Молодые семьи (нет взрослых старше 30 лет)	47,2	52,8
<i>в том числе:</i>		
с детьми	53,7	46,3
без детей	39,1	60,9
Домохозяйства непensionеров, где есть взрослые старше 30 лет	46,2	53,8
<i>в том числе:</i>		
с детьми	50,0	50,0
без детей	39,6	60,3
Смешанные домохозяйства пенсионеров и непensionеров	36,0	64,0
<i>в том числе:</i>		
с детьми	41,1	58,9
без детей	31,2	68,8
Пенсионеры	7,9	92,1

*Источник:* рассчитано по данным обследования РидМиж (2007 г.).

\* В Приложении приведена аналогичная таблица 1, в которой указаны % по столбцу.

30 лет), а также семьях, находящихся, условно говоря, на среднем этапе своего жизненного цикла, — т. е. домохозяйствах лиц трудоспособного возраста, где есть взрослые старше 30 лет. Практически каждая вторая семья, принадлежащая к одной из этих двух категорий, имеет личный опыт кредитования. При этом наличие детей повышает вероятность обращения семьи за кредитом, что связано, безусловно, с возрастающими потребностями в расходах

и увеличением коэффициента иждивенческой нагрузки на одного работающего.

Закономерно, что наименьшая доля кредитополучателей наблюдается в домохозяйствах пенсионеров (в используемой нами типологии пенсионеры определяются не по возрасту, а по своему реальному статусу). Как показывает анализ, большинство этой группы составляют семьи, которые за последние три года брали и уже выплатили кредит, т. е. погасили его до наступления пенсионного возраста кредитополучателя. Примерно треть семей пенсионеров, имеющих опыт кредитования, еще продолжают выплачивать кредит, но в данном случае они являются не лицами пенсионного возраста, а пенсионерами по социальному статусу (военные пенсии, за выслугу лет и т. д.), что не является препятствием для участия в кредитных программах.

Смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров отражают общероссийскую картину, в которой примерно каждая третья семья имеет опыт кредитования. В этой группе также семьи с детьми чаще обращаются за банковскими кредитами.

Как уже говорилось ранее, одной из предпосылок (хотя и не единственной) обращения за кредитом являются доходы домохозяйства. Какие стратегии формирования доходов характерны для кредитополучателей? Для ответа на этот вопрос обратимся к типологии домохозяйств, в основе построения которой лежат модели формирования доходов в зависимости от источников денежных поступлений (подробно данная типология рассматривается в статье Е. Б. Головляничиной и О. В. Синявской, представленной в данном сборнике). Принцип типологии заключается в том, что чем выше значение соответствующего фактора (источника доходов), тем более присуща домохозяйству данная стратегия. Затем нами были определены средние значения этих факторов для семей с наличием/отсутствием опыта кредитования соответственно. Результаты представлены в *табл. 2*.

Для семей, имеющих опыт кредитования за последние три года, наиболее характерными являются стратегии работы по найму и предпринимательства. Отрицательные значения первого фактора свидетельствуют о «пенсионной» стратегии и, как видно из таблицы, об отсутствии кредитного опыта. Кроме того, заемщики, в отличие от тех, кто не имеет кредитного опыта, отличаются и выраженностью стратегии, ориентированной на получение стипендий и других пособий. Вероятно, для данной группы лиц (большая часть состоящей из студентов) значение имеют не столько объемы этих доходов, которые, как правило, невелики, сколько различные льготные условия кредитования. У заемщиков наблюдаются и положительные средние значения второго, т. е. для них не чужда стратегия рантье, когда основными источниками доходов выступают

Таблица 2

**Опыт кредитования и стратегии формирования доходов  
(средние значения факторов)\***

Вариант ответа	Факторы источников доходов				
	1	2	3	4	5
	доходы от текущей/прошлой занятости по найму или предпринимательства	стратегия рантье	доходы от ЛПХ и пособий по безработице	стратегия получения стипендий и др. пособий	стратегия частных и государственных трансфертов
Средние значения факторных весов					
Да, есть опыт	0,396	0,044	-0,107	0,082	0,029
Нет опыта кредитования	-0,200	-0,022	0,054	-0,041	-0,014

**Примечание:** \* — включены домохозяйства, имеющие один и более источников доходов. Положительное значение фактора свидетельствует о выраженности данной стратегии.

**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиж (2007 г.).

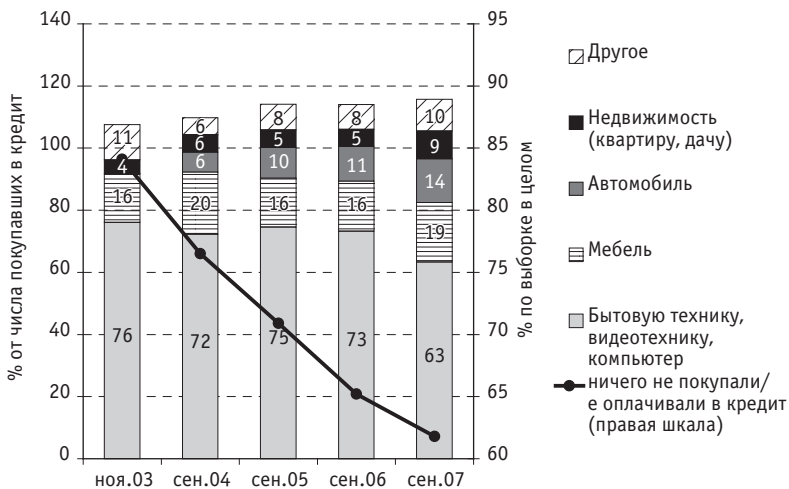
продажа или сдача в аренду недвижимости, а также сбережения. Что касается семей с отсутствием кредитной истории, то обращает на себя внимание выраженность в этой группе стратегии доходов от личного подсобного хозяйства и пособий по безработице. Это означает, что такая структура источников доходов семей менее всего способствует их вовлечению в процесс кредитования.

## 2. ЦЕЛЕВАЯ СТРУКТУРА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Обратимся теперь к анализу целевой структуры потребительского кредитования. Вплоть до 2007 г. структура кредитов оставалась практически неизменной: по данным опросов «Индекс потребительских настроений», проводимых Аналитическим центром Ю. Левады, три четверти лиц, имеющих опыт кредитования, приобретали/оплачивали в кредит бытовую технику, аудио- или видеотехнику, компьютер и т. п., 16% — предметы мебели, 10% — автомобиль, а недвижимость — только 5,5% (1,9% в целом по выборке). И только в 2007 г. стали происходить некоторые подвижки: снизилась доля лиц, берущих бытовые кредиты (видимо, люди стали насыщаться, и следующий взлет будет по истечении срока морального износа техники), примерно на 20% увеличилась доля кредитов на мебель и автомобиль и в 1,5 раза — на недвижимость. (рис. 1)

Рисунок 1

### Динамика целевой структуры ссудной задолженности (в % от числа покупавших в кредит)



Источник: рассчитано по базе данных «Индекс потребительских настроений».

По данным обследования РИДМИЖ (2007 г.), большинство семей (почти 70%), имеющих опыт заимствования в последние три года, приобретали/оплачивали в кредит главным образом бытовую, аудио-, видео- и оргтехнику. При этом треть из них продолжают выплачивать кредит и в настоящее время, а две трети — уже выплатили (табл. 3). Примерно пятая часть семей, имеющих опыт использования кредита, брали его на покупку предметов мебели или автомобиля (5–6% в целом по выборке). При этом большинство автомобильных кредитов были еще не закрыты на момент проведения опроса, т. е. продолжали выплачиваться заемщиками. Это связано, во-первых, с большим сроком данных кредитов (которые предоставляются, как правило, на 3–5 лет, в отличие от краткосрочных кредитов на покупку бытовой техники), а во-вторых, с более высокими темпами их роста.

Покупка недвижимости является целью 7% респондентов, бравших кредит за последние три года (или 2,5% в целом по выборке). Это вполне согласуется с данными, к примеру, Левады-центра, согласно которым доля таких заемщиков в сентябре 2007 г. составила 9% (или 4% в целом по выборке). Такая тенденция подтверждается и данными банковской статистики, согласно которой объем рублевых и валютных кредитов в совокупности, предоставленных населению на покупку жилья к началу октября 2007 г.



Таблица 3

## Цели кредита (% от числа покупавших в кредит), 2007 г. \*

Цели кредита	Бытовая, видео-техника, компьютер и т. п.	Мебель	Автомобиль	Недвижимость (квартира, дача)	Ремонт жилья или благоустройство участка	Образование	Медицинские услуги
Покупали / оплачивали в кредит	68,9	17,0	18,2	7,2	9,1	3,7	1,8
в том числе:							
уже выплатили	45,6	10,7	4,8	1,6	3,7	1,6	0,9
продолжают выплачивать	23,3	6,3	13,4	5,6	5,4	2,1	0,9

**Примечание:** \* — сумма в целом превышает 100%, так как вопрос предусматривал возможность нескольких ответов.

**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиж (2007 г.).

составил 623 млрд рублей (25 млрд долларов), при этом больше 70% — это рублевые кредиты. Важно, что основной рост приходится на 2007 г.: с октября 2006 г. по октябрь 2007 г. объем жилищных кредитов вырос в 2,3 раза. (Нужно сказать, что эта цифра может быть чуть больше, т. к. известно, что часть кредитов, предоставляемых на потребительские нужды, идет также на покупку жилья, но проследить их целевое назначение по статистическим данным невозможно.)

При этом доля всех жилищных кредитов в общем объеме банковской задолженности (или кредитном портфеле) составляет сейчас чуть более 20%. Но на собственно ипотечные (т. е. когда залогом является именно приобретаемое жилье) приходится сейчас 78% всех жилищных кредитов, остальные — это кредиты, предоставленные на покупку жилья под другое обеспечение.

Анализ домохозяйств по целям кредитования в поселенческом разрезе (табл. 4) обнаруживает два любопытных момента. Обращает на себя внимание относительно низкая доля кредитов на покупку недвижимости, мебели, ремонт жилья или благоустройство участка в Москве и Санкт-Петербурге — эта доля практически в 2 раза меньше, чем в целом по выборке. Очевидно, это связано с непомерно высокими ценами на жилье в этих городах: даже несмотря на более высокие доходы проживающего здесь населения, покупка недвижимости в кредит становится либо недоступной, либо экономически невыгодной. Напротив, доля таких кредитов выше в городах, не являющихся областными центрами, и поселках городского типа. Вместе с тем в столицах и областных центрах выше доля

бытовых кредитов, а автокредитов — в Москве и Санкт-Петербурге, с одной стороны, и селах и малых городских поселениях — с другой. Понятно, что различие здесь проходит по суммам автокредитов, обусловленным маркой автомобиля.

Другой момент связан с поселенческой структурой образовательных кредитов. Опросные данные свидетельствуют, что с уменьшением размеров населенного пункта по численности проживающих в нем жителей доля домохозяйств, бравших кредит для оплаты образования, возрастает. Видимо, это объясняется тем, что, понимая ценность образования как жизненного ресурса, население периферий старается приложить все финансовые усилия для его получения. Иными словами, мотивацию можно сформулировать так: «взять кредит для того, чтобы получить/дать образование себе/своим детям с целью вырваться с периферии и «закрепиться в центре» — областных или общероссийских столицах».

Косвенным образом это подтверждается и данными о целях кредита в разрезе доходной обеспеченности. В целевой структуре кредитов домохозяйств, принадлежащих по уровню среднедушевого дохода к малообеспеченным слоям (1–2-й квинтили), предстают значимыми кредиты на образование. В остальном же анализ структуры покупок по товарным группам показывает, что более обеспеченные чаще других приобретают в кредит и более дорогие вещи — автомобиль и недвижимость.

Данные *табл. 4* свидетельствуют и о различиях между социально-демографическими типами домохозяйств по структуре товаров, приобретаемых ими в кредит. Важной статьёй кредитных расходов молодых семей является покупка бытовой, видео-, аудио-техники, компьютера и т. д., при этом в семьях без детей доля таких расходов выше. С появлением детей другой актуальной темой для обращения за кредитом становится жилье. Если в целом по выборке покупка недвижимости является целью только 7% бравших кредит за последние три года, то среди молодых семей с детьми — в 2,2 раза больше. Это означает, что различные целевые кредитные программы для молодых семей находят прямой отклик.

Домохозяйства непensionеров, где есть взрослые старше 30 лет, характеризуются кредитной активностью по всем направлениям. Но в наибольшей степени они склонны брать заемные средства для покупки автомобиля, недвижимости и оплаты образования — данные статьи расходов особенно характерны для подгруппы семей с детьми.

Что касается смешанных домохозяйств пенсионеров и непensionеров, то здесь приоритетными являются две статьи кредитных расходов: для семей с детьми — покупка мебели и различной

Таблица 4

**Типы домохозяйств с опытом кредитования, в разрезе по целям кредитов (в % от числа покупавших в кредит), 2007 г. \***

Показатель	Бытовая, видео-техника, компьютер и т. п.	Мебель	Автомобиль	Недвижимость (квартира, дача)	Ремонт жилья или благоустройство участка	Образование	Медицинские услуги
В целом	68,9	17,0	18,2	7,2	9,1	3,7	1,8
<i>Тип населенного пункта</i>	<i>% по строке**</i>						
Москва, Санкт-Петербург	75,3	9,8	19,5	3,5	5,4	2,4	2,4
Прочие областные центры	74,5	16,7	17,8	7,1	7,7	3,0	1,7
Город	68,9	19,2	17,2	8,5	9,9	3,6	2,0
Поселок городского типа	54,5	18,8	21,4	13,0	11,7	7,8	0,0
Село	65,5	18,2	20,9	7,5	12,0	4,8	2,0
<i>Доходные квинтили</i>							
1-й	73,7	15,5	11,1	6,0	8,8	4,9	2,3
2-й	74,5	16,4	17,1	4,7	10,4	4,4	2,4
3-й	72,9	18,6	16,0	6,7	9,4	2,8	1,8
4-й	69,8	17,9	17,4	7,2	10,5	3,9	1,7
5-й	65,6	16,1	26,8	10,4	7,5	3,2	1,6
<i>Социально-демографический тип домохозяйств</i>							
Молодые семьи (нет взрослых старше 30 лет)	76,4	13,1	14,6	13,1	7,9	1,5	1,3
<i>в том числе:</i>							
с детьми	72,1	13,0	17,8	15,8	10,1	0,8	0,4
без детей	83,9	13,3	9,1	8,4	4,2	2,8	2,8
Домохозяйства непенсионеров, в которых есть взрослые старше 30 лет	69,9	17,2	20,2	8,0	9,1	4,1	1,6
<i>в том числе:</i>							
с детьми	69,2	18,1	21,3	8,7	9,3	4,3	1,5
без детей	71,7	15,0	17,7	6,3	8,4	3,6	1,9
Смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров	68,7	18,5	18,8	5,0	9,0	4,0	2,0
<i>в том числе:</i>							
с детьми	72,0	19,4	18,0	4,7	8,4	3,6	1,4
без детей	64,5	17,4	19,7	5,3	9,9	4,5	2,8
Пенсионеры	68,8	17,6	8,0	6,0	14,1	2,0	4,5

**Примечание:** \* — сумма в целом превышает 100%, так как вопрос предусматривал возможность нескольких ответов. \*\* — В Приложении приведена аналогичная таблица 2, в которой указаны % по столбцу.

**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиж (2007 г.).

Таблица 5

**Целевая структура имеющихся кредитов и стратегии формирования доходов (средние значения факторов)\***

Покупали/ оплачивали в кредит	Факторы источников доходов				
	1	2	3	4	5
	доходы от текущей/прошлой занятости по найму или предпринимательства	стратегия рантье	доходы от ЛПХ и пособия по безработице	стратегия получения стипендий и др. пособий	стратегия частных и государственных трансфертов
Средние значения факторных весов					
Бытовая, видеотехника, компьютер	0,414	0,057	-0,157	<b>0,110</b>	0,062
Мебель	0,370	0,019	-0,137	<b>0,129</b>	-0,013
Автомобиль	0,413	0,080	0,003	0,078	-0,062
Недвижимость	<b>0,597</b>	<b>0,175</b>	-0,113	-0,192	<b>0,196</b>
Ремонт жилья, благоустройство участка	0,383	0,100	-0,100	-0,028	0,066
Образование	0,335	0,035	0,100	<b>0,237</b>	-0,112
Медицинские услуги	0,297	0,024	0,138	-0,292	0,114

**Примечание:** \* — включены домохозяйства, имеющие один и более источников доходов. Положительное значение факторных весов свидетельствует о выраженности данной стратегии.

**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).

техники для дома, для семей без детей — благоустройство участка и оплата медицинских услуг, что закономерно, учитывая возраст членов этих домохозяйств.

Рассмотрим целевую структуру имеющихся кредитов с точки зрения стратегий домохозяйств по извлечению доходов. Сразу необходимо отметить, что стратегия трудовых доходов (от работы по найму или предпринимательства) является характерной для всех целей кредитования, но в максимальной степени проявляется при покупке недвижимости (табл. 5). Для тех семей, которые приобретают в кредит жилье, также значимы еще две стратегии: 1) стратегия, ориентированная на частные и государственные трансферты (главную роль здесь играют межсемейные трансферты, т. е. помощь родственников); 2) стратегия рантье, т. е. получение доходов от собственности и использования сбережений.

При займе денежных средств на оплату образования актуальными источниками формирования доходов, помимо трудовых,

Рисунок 2

### Доля непогашенных банковских кредитов по целям их использования, 2007 г.



Источник: рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).

являются стипендии и другие пособия. Первый случай относится большей частью к родителям, которые берут кредит для оплаты образования собственных детей, второй — к самим получателям образования, т. е. студентам. Стратегия, ориентированная на получение стипендий, является актуальной и при покупке в кредит различного рода бытовой техники и мебели, хотя «вес» трудовых доходов и здесь, безусловно, выше.

### 3. НЕПОГАШЕННЫЕ БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ

По данным обследования РидМиЖ на момент проведения опроса (июль 2007 г.), 17,2% семей в целом по выборке имели какие-либо непогашенные банковские кредиты. Среди заемщиков это составляет почти половину, т. е. каждый второй, имевший опыт кредитования за последние три года, еще не расплатился с долгами. Закономерно, что большинство жилищных и автокредитов, значительных по денежным объемам и долгосрочных по выплатам, не погашены (свыше 70%, *рис. 2*).

Среди кредитов, взятых на ремонт жилья или благоустройство участка, оплату образования и медицинских услуг, половина еще продолжает выплачиваться. Напротив, так называемые бытовые кредиты — на покупку мебели и предметов для ведения домашнего хозяйства — характеризуются минимальной долей непогашенных

Рисунок 3

### Непогашенные банковские кредиты (% от числа семей, продолжающих выплачивать)



**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).

кредитных счетов (около трети), что, безусловно, связано с их меньшими суммами и краткосрочностью выплат.

Подавляющее большинство заемщиков продолжают выплачивать на момент опроса один банковский кредит. Вместе с тем среднее число непогашенных кредитов составляет 1,16. Это означает, что часть семей продолжает выплачивать два и более кредитов. Таковых наблюдается 13% от числа семей, имеющих непогашенные задолженности (т. е. каждая седьмая семья).

Анализ целевой структуры этих задолженностей показывает, что чаще встречается комбинация кредитов, взятых на покупку бытовой техники и автомобиля/мебели, реже — на покупку автомобиля/бытовой техники и недвижимости (*рис. 3*).

Анализ по доходным и поселенческим группам показывает, что доля тех, кто продолжает выплачивать два и более кредита, выше в областных центрах и малых городских поселениях (*табл. б*), тогда как в столицах доля «двойных» должников ниже, чем в целом по выборке. По уровню дохода таких «двойных» должников больше среди обеспеченных домохозяйств. Это объясняется целевой структурой взятых ими кредитов: они более дорогие (по суммам) и более длительные. В разрезе социально-демографических типов домохозяйств доля тех, кто выплачивает два кредита и более, предстает выше среди молодых семей.

И еще один момент. Для банковской системы самым главным риском в потребительском кредитовании является просроченная задолженность. Пока общая экономическая ситуация позволя-

Таблица 6

**Основные характеристики домохозяйств,  
имеющих непогашенные банковские кредиты, 2007 г.  
(% по строке\*)**

Характеристики	Один	Два и более
<b>В целом</b>	<b>86,7</b>	<b>13,3</b>
<i>Тип населенного пункта</i>	<i>% по строке</i>	
Москва, Санкт-Петербург	90,8	9,2
Прочие областные центры	85,4	14,6
Город	86,8	13,2
Поселок городского типа	81,8	18,2
Село	87,9	12,1
<i>Квинтили по среднему доходу домохозяйств, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>		
1-й	91,6	8,4
2-й	86,7	13,3
3-й	85,3	14,7
4-й	85,5	14,5
5-й	86,0	14,0
<i>Социально-демографический тип домохозяйства</i>		
Молодые семьи (нет взрослых старше 30 лет)	85,2	14,8
Домохозяйства непensionеров, где есть взрослые старше 30 лет	86,9	13,1
Смешанные домохозяйства пенсионеров и непensionеров	86,8	13,2
Пенсионеры	86,6	13,4

**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).

\* В Приложении приведена аналогичная таблица 3, в которой указаны % по столбцу.

ет банкам нивелировать неплатежи в розничном кредитовании, но опасность кризиса невозврата, или, как его называют, кризиса плохих долгов, в случае изменения общей конъюнктуры существует. По данным опроса РидМиЖ (2007 г.), у 10% домохозяйств, покупавших что-либо в рассрочку или кредит, в течение последних 12 месяцев были случаи, когда домохозяйство оказывалось не в состоянии внести очередной платеж.

### ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Свыше трети домохозяйств (35%) имеют опыт банковского кредитования (среднее число кредитов, взятых за последние три года, составляет 1,28). Эти домохозяйства в основном ориентируются на формирование доходов от текущей работы по

найму, получение стипендий и других пособий, а также на стратегию рантье.

- Свою кредитную историю имеет практически каждая вторая молодая семья или другая семья непенсионеров (т. е. в которой есть взрослые старше 30 лет). Наличие детей повышает обращаемость семьи за кредитом, что связано с возрастающими потребностями в расходах и увеличением коэффициента иждивенческой нагрузки на одного работающего.
- Наибольшей кредитной активностью отличаются жители городов, при этом население столиц не является лидером.
- До 2007 г. целевая структура кредитов оставалась практически неизменной, ведущая роль в ней принадлежала кредитам на покупку бытовой техники и предметов домашнего обихода. В 2007 г. доля бытовых заемщиков стала снижаться, а доля автомобильных и жилищных заемщиков понемногу увеличиваться.
- Покупка недвижимости является одной из главных тем обращения за кредитом молодых семей (особенно с появлением детей), проживающих большей частью в городах, но не в Москве и Санкт-Петербурге, и ориентирующихся на трудовые доходы, государственные и частные трансферты и стратегию рантье. В столицах, напротив, более популярны автокредиты, которые также распространены в селах и малых городских поселениях. Кредит для оплаты образования имеет большую относительную значимость в небольших по численности населенных пунктах, среди домохозяйств непенсионеров с детьми школьного возраста, принадлежащих порой к малообеспеченным слоям. Понимая ценность образования как жизненного ресурса, население периферий старается приложить все финансовые усилия для его получения.
- Половина домохозяйств-заемщиков на момент проведения опроса еще продолжали выплачивать кредит (17% в целом по выборке). Среднее число непогашенных кредитов составляет 1,16. Часть семей (13% от числа тех, кто имеет непогашенные задолженности) продолжают выплачивать два и более кредита (чаще всего взятых на покупку бытовой техники и автомобиля/мебели). «Двойных» должников больше среди молодых семей с доходами выше среднего, проживающих в областных центрах.



## ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1

**Приходилось Вам за последние три года покупать что-либо в кредит/брать кредит для чего-либо? (% по столбцу)**

Показатель	Да	Нет	Справочно: доля в выборке, %
<i>В целом по выборке</i>	<b>34,6</b>	<b>65,3</b>	<b>100</b>
<i>Тип поселения</i>	% по столбцу		
Москва, Санкт-Петербург	9,6	10,6	10,2
Прочие областные центры	34,9	29,2	31,2
Город	30,8	25,5	27,3
Поселок городского типа	4,0	6,9	5,9
Село	20,7	27,8	25,4
<i>Квинтили по среднедушевому доходу домохозяйств, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>			
1-й	15,9	22,2	20
2-й	15,4	22,5	20
3-й	19,7	20,1	20
4-й	23,7	18,0	20
5-й	25,2	17,2	20
<i>Социально-демографический тип домохозяйства</i>			
Пенсионеры	5,2	32,2	22,9
Смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров	29,8	28,0	28,6
<i>в том числе:</i>			
пенсионеры и непенсионеры без детей	13,3	15,5	14,7
пенсионеры и непенсионеры с детьми	16,5	12,5	13,9
Домохозяйства непенсионеров и со взрослыми старше 30 лет	54,9	33,7	41,1
<i>в том числе:</i>			
с детьми (т.е. непенсионеры с детьми и есть взрослые старше 30 лет)	38,0	20,1	26,3
без детей (т.е. непенсионеры без детей и есть взрослые старше 30 лет)	16,9	13,6	14,8
Молодые семьи (нет взрослых старше 30 лет)	10,2	6,0	7,4
<i>в том числе:</i>			
с детьми (т.е. непенсионеры с детьми и нет взрослых старше 30 лет)	6,4	2,9	4,1
без детей (т.е. непенсионеры без детей и нет взрослых старше 30 лет)	3,8	3,1	3,3

**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиж (2007 г.).

Таблица 2

**Типы домохозяйств с опытом кредитования, в разрезе по целям кредитов (в % от числа покупавших в кредит), 2007 г. (% по столбцу)**

Показатель	Бытовая, видео-техника, компьютер и т. п.	Мебель	Автомобиль	Недвижимость (квартира, дача)	Ремонт жилья или благоустройство участка	Образование	Медицинские услуги
<i>Тип поселения</i>	<i>% по столбцу</i>						
Москва, Санкт-Петербург (10,2)*	10,4	5,5	10,1	4,5	5,7	6,3	12,7
Прочие областные центры (31,2)	37,0	33,8	33,4	33,1	29,0	28,2	31
Город (27,3)	30,3	34,4	28,6	34,8	33,2	30,3	33,8
Село, ПГТ (31,3)	22,4	26,3	27,8	27,6	32,1	35,3	22,5
<i>Доходные квинтили</i>							
1-й	16,6	14,6	9,6	13,0	15,2	20,9	19,4
2-й	16,2	14,9	14,3	10,0	17,3	17,9	19,4
3-й	20,4	21,7	17,2	18,0	20,1	14,0	19,4
4-й	23,4	25,0	22,4	23,4	27,1	24,6	20,9
5-й	23,4	23,8	36,5	35,6	20,4	21,6	20,9
<i>Социально-демографический тип домохозяйства</i>							
Пенсионеры (22,9)	5,1	5,3	2,3	4,2	8	2,8	12,7
Смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров (28,6)	29,2	32,1	30,2	19,9	29,3	32,4	32,4
<i>в том числе:</i>							
с детьми (13,9)	17,0	18,7	16,1	10,5	15,1	16,2	12,7
без детей (14,7)	12,2	13,4	14,1	9,4	14,2	16,2	19,7
Домохозяйства непенсионеров и со взрослыми старше 30 лет (41,1)	54,6	54,8	59,6	58,2	53,9	60,6	47,9
<i>в том числе:</i>							
с детьми (26,3)	37,5	40,2	43,7	44,3	38,6	44,4	31
без детей (14,8)	17,1	14,6	15,9	13,9	15,3	16,2	16,9
Молодые семьи (нет взрослых старше 30 лет) (7,4)	11,1	7,8	8	17,8	8,8	4,2	7
<i>в том числе:</i>							
с детьми (4,1)	6,6	4,9	6,2	13,6	7,1	1,4	1,4
без детей (3,3)	4,5	2,9	1,8	4,2	1,7	2,8	5,6

**Примечание:** \* — в скобках указана доля домохозяйств данной группы (%) в генеральной совокупности.

**Источник:** рассчитано по данным обследования РИДМИЖ (2007 г.).

Таблица 3

**Распределение семей, имеющих непогашенные банковские кредиты, по типу поселения и уровню дохода, 2007 г. (% по столбцу)**

Показатель	Один	Два и более
<i>Тип поселения</i>		
Москва, Санкт-Петербург (10,2)*	7,7	5,1
Прочие областные центры (31,2)	34,0	37,6
Город (27,3)	29,9	29,4
Село, ПГТ (31,3)	28,4	27,9
<i>Квинтили по среднему доходу домохозяйств, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>		
1-й	16,8	10,0
2-й	15,4	15,5
3-й	19,0	21,3
4-й	23,7	26,4
5-й	25,1	26,8

*Примечание:* \* — в скобках указана доля домохозяйств данной группы (%) в генеральной совокупности.

*Источник:* рассчитано по данным обследования «РидМиЖ (2007 г.).

## ЛИТЕРАТУРА

1. Динамика финансовой активности населения России 1998–2008. Аналитический доклад // ЦИРКОН. Проект «МФАН», октябрь 2008 г.; <http://www.zircon.ru/upload/File/russian/publication/2/081002.pdf>.
2. Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность. Коллективная монография / Рук. Л. Н. Овчарова; Независимый институт социальной политики. — М.: ГУ-ВШЭ, 2005.
3. *Ибрагимова Д. Х.* Жить настоящим, но взаимы: кредитование — новая социальная реальность? // СПЭРО. 2007. № 6 (Весна—лето).
4. *Ибрагимова Д. Х., Бурдяк А. Я.* Российское население: потребитель, заемщик, кредитор? // Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х. — М.: НИСП, 2007. С. 255–301.
5. *Ибрагимова Д. Х.* Копейка рубль бережет? Сбережения и сберегательное поведение россиян // SPERO. 2006. № 4 (Весна-лето). С. 164–182.
6. *Преснякова Л.* Кредиты для россиян: «догоняющая» или «опережающая» стратегия финансового поведения? // Социальная реальность. 2006. № 6. С. 23–45.

# ПОТРЕБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В КРЕДИТНЫХ РЕСУРСАХ

---

## 1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ КРЕДИТНЫХ НАМЕРЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ

Само понятие «потребность» всегда связано с наличием у человека неудовлетворенности или, по-другому, дефицитом того, что требуется. На основе потребности, которая не может быть удовлетворена непосредственно, возникает намерение. Иными словами, намерения являются результатом опосредствования потребностей человека его сознанием. Поэтому, чтобы понять потребности населения в кредитных ресурсах, необходимо ответить на вопрос: каковы же намерения людей в отношении кредитов?

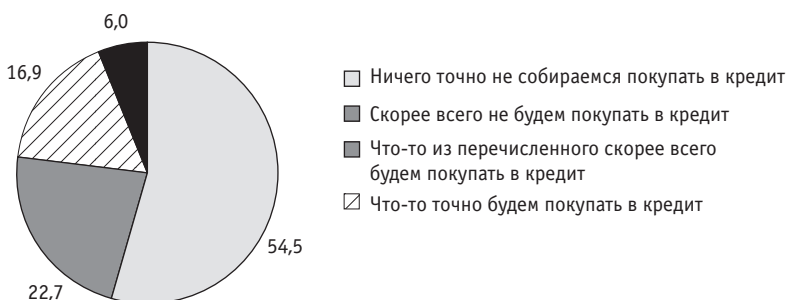
В ходе обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (далее — РИДМИЖ) респондентам предлагалось ответить на вопрос: «Вы или члены Вашего домохозяйства в ближайшие три года собираетесь покупать в кредит или брать кредит на... (далее было указано 7 групп товаров и услуг)?» Ответы респондентов на этот вопрос фиксировались по 4-балльной шкале («определенно нет», «скорее нет», «скорее да», «определенно да»). Соответственно, мы имеем матрицу ответов респондентов  $4 \times 7$ , на основе которой было выделено 4 группы домохозяйств.

Первая группа — семьи, которые совершенно определенно ничего не собираются покупать в кредит в ближайшие 3 года. (Это те семьи, которые по всем товарным группам на вопрос о намерениях взять кредит ответили «определенно нет».) Таковых — 54,5%, т. е. чуть больше половины (*рис. 1*).

Вторая группа — это семьи, которые, скорее всего, не будут брать кредит (22,7%). Их ответы на поставленный вопрос не столь категоричны по всем пунктам, но в любом случае они представляют собой комбинацию двух отрицательных вариантов — «определенно нет» и «скорее нет».

Третью группу образуют семьи, которые как минимум по одной из семи позиций ответили «определенно да», т. е. что-то точно они

Рисунок 1

**Намерения семей относительно кредитования в ближайшие 3 года,  
% респондентов**

**Источник:** рассчитано по данным обследования РИДМИЖ (2007 г.).

собираются покупать в кредит. Доля таких уверенных в своих намерениях семей составляет 6%.

Четвертая группа — это оставшиеся семьи, т. е. те, которые что-то из предложенного списка товаров и услуг скорее всего будут приобретать в кредит. Иными словами, их можно назвать склонными к обращению за кредитом, хотя и колеблющимися (16,9%).

Таким образом, можно считать, что почти четверть семей (23%) собираются в ближайшие 3 года участвовать в кредитных программах.

Как изменятся показатели охвата потребительским кредитованием, если представить, что все собирающиеся брать кредит делают это? В выборке РИДМИЖ количество респондентов (семей), имеющих свою кредитную историю, составляет 3848 чел. (34,6% в целом по выборке). Четко выразили свои намерения взять кредит в ближайшие 3 года 667 чел. (6% по выборке в целом), но из них только 200 чел. не имеют опыта кредитования. В таком случае общая потенциальная численность заемщиков составила бы 4048 чел., или 36,4% от всей выборки. Соответственно рост численности заемщиков составил бы 105,2% (табл. 1).

По менее строгой оценке потенциал роста больше. По данным обследования, 1874 чел. указали, что скорее всего что-то будут покупать в кредит. При этом 592 из этих домохозяйств не имеют кредитного опыта. С учетом колеблющейся группы общая потенциальная численность заемщиков составила бы 4640 семей, или 41,7% от всей выборки. В этом случае рост численности заемщиков составил бы 120,6%.

Таким образом, при условии полной реализации своих кредитных намерений слой заемщиков мог бы расшириться от 36% до

Таблица 1

**Численность реальных и потенциальных заемщиков по разным оценкам, 2007 г.**

Категории реальных и потенциальных участников потребительского кредитования	Количество респондентов, чел.	% от всей выборки
Приходилось за последние три года брать кредит	3848	<b>34,6</b>
<b>Первая оценка (строгая)</b>		
Что-то точно будут покупать в кредит	667	6,0
В том числе новые заемщики (те, кому еще не приходилось брать кредит)	200	1,8
Общая потенциальная численность заемщиков	4048	<b>36,4</b>
Рост численности заемщиков, %		105,2
<b>Вторая оценка (менее строгая)</b>		
Что-то точно или скорее всего будут покупать в кредит	2541	22,9
В том числе новые заемщики (те, кому еще не приходилось брать кредит)	792	7,1
Общая потенциальная численность заемщиков	4640	<b>41,7</b>
Рост численности заемщиков, %		120,6

**Источник:** рассчитано по данным обследования РИДМИЖ (2007 г.).

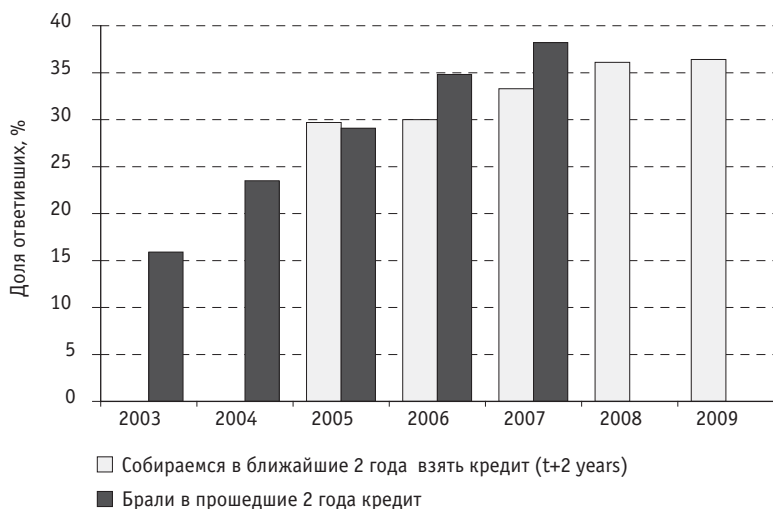
42% российских семей. Можно сказать, что темпы роста кредитования, с точки зрения числа заемщиков, понемногу замедляются. Для сравнения: по данным Аналитического центра Ю. Левады (далее — Левада-центр), за предыдущие 3 года, т.е. с 2004 по 2007 г., рост численности заемщиков составил 163%.

То, как намерения людей согласуются с реальным поведением в динамике, можно видеть на *рис. 2*, где представлены доли респондентов, намеревающихся брать кредит в ближайшие 2 года (с соответствующим лагом), и тех, кто уже имел (имеет) платежи по кредиту. Степень согласованности вполне удовлетворительна. В 2007 г. рост потребительского кредитования, и в частности расширение слоя заемщиков, немного замедлились, и, судя по всему, эта тенденция сохранится в ближайшие два года. Это подтверждается и данными банковской статистики о темпах роста кредитного портфеля. В ближайшие годы будет уменьшаться доля так называемых бытовых кредитов (на покупку бытовой, аудио-, видео- и оргтехники), а жилищных увеличиваться, как по объемам, так и по численности заемщиков. Об этом свидетельствует и динамика опросных данных о целевой структуре задолженности, и статистических, согласно которым основной рост объема кредитов на приобретение жилья приходится на 2007 г. (почти в 3 раза).

Как видно из графика, приведенного на *рис. 2*, доля лиц, указавших в 2007 г., что собираются брать кредит в ближайшие два года, составляет 36%. Это больше, чем по данным обследования

Рисунок 2

## Динамика намерений и поведения относительно кредитования



**Источник:** рассчитано по базе данных «Индекс потребительских настроений».

РидМиЖ, но здесь необходимо учитывать различия в формулировке вопросов. В анкете Левады-центра вопрос сформулирован более жестко («да—нет»), поэтому 36% — это все оставшиеся респонденты, за исключением тех, кто ответил, что ничего не собирается покупать/оплачивать в кредит. По этой методологии подсчета таких семей в выборке РидМиЖ — 45,5%.

На каких этапах жизненного цикла семьи возникают потребности во внешних займах? Какова степень этих потребностей? Обратимся к анализу намерений домохозяйств сквозь призму их социально-демографических типов, которые как раз и отражают основные этапы развития семьи.

Вступление в брак и рождение детей являются теми событиями, которые довольно значительно способствуют возникновению у людей потребностей в кредитных ресурсах. Среди молодых семей доля уверенных в своих намерениях брать кредит почти в 2 раза больше, чем в целом по выборке (табл. 2). При этом не наблюдается особых различий в намерениях семей с детьми и без них. Это означает, что само вступление в брак, рождение новой семьи является мощным побудителем обращения за кредитными ресурсами (о целях этих кредитов будет сказано дальше, но можно предположить, что наиболее важной является недвижимость). При этом в сравнении с другими типами домохозяйств степень потребностей молодых семей во внешних займах является максимальной.

В самой массовой группе, каковой являются семьи, находящиеся, условно говоря, на срединном этапе своего жизненного цикла, намерения взять кредит также довольно высоки, но меньше, чем в молодых семьях. Но в отличие от молодых семей, где наличие детей не является дифференцирующим фактором намерений брать кредит, в семьях «среднего возраста» наблюдается обратное — семьи с детьми испытывают гораздо большую потребность в кредитных ресурсах и, соответственно, выражают свои намерения взять их, нежели те, где детей нет. Это связано с тем, что растущие дети (средний возраст детей в этой группе составляет 11,6 года, тогда как в молодых семьях — 4,7 года) требуют в том числе и больших финансовых затрат — прежде всего имеются в виду расходы, связанные с их обучением (оплата образования, покупка компьютера и т. п.).

В группе смешанных домохозяйств пенсионеров и непенсионеров выше, чем в целом по выборке, доля так называемых мягких нигилистов (отрицателей), т. е. тех семей, которые скорее всего не будут покупать в кредит. Это означает, что при определенных условиях (уровень процентных ставок, наличие материальной возможности погашения кредита до достижения пенсионного возраста, сроки кредитования и методология их расчета с учетом возраста супруга/и или нет и т. д.) члены этих домохозяйств могут стать клиентами банков.

Данные *табл. 2* свидетельствуют о том, что больше всего потенциальных заемщиков — как уверенных в своих намерениях, так и колеблющихся, проживает в городах, являющихся областными центрами. Население Москвы и Санкт-Петербурга характеризуется более выраженной полярностью своих намерений по отношению к кредитам. Здесь наблюдается в сравнении с выборкой в целом более высокая доля, с одной стороны, тех, кто ничего точно не собирается покупать в кредит (т. е. явных нигилистов), а с другой — тех, кто что-то точно будет покупать в кредит.

Обращает на себя внимание высокая доля среди сельского населения тех, кто скорее всего не будет покупать в кредит в ближайшие три года. Дополнительный анализ показывает, что 42% селян, принадлежащих к этой группе по характеру намерений, относятся по уровню среднедушевых доходов домохозяйства к первому квинтилю. Иными словами, можно говорить, что основным барьером доступа к кредитным программам у этой группы сельских семей являются низкие доходы, хотя потенциал намерений у них есть — об этом свидетельствует некатегоричная форма их отрицания.

В свете вышесказанного закономерно, что семьи с высоким уровнем доходной обеспеченности лидируют среди уверенных в своих кредитных намерениях и склонных к ним (3–4-я группы). Данные *табл. 2* позволяют косвенно говорить о том, что чем выше



Таблица 2

### Основные характеристики домохозяйств сквозь призму их намерений относительно кредитования (% по строке\*)

Показатель	Вы или члены Вашего домохозяйства собираетесь в ближайшие три года покупать в/брать кредит на...			
	1-я группа	2-я группа	3-я группа	4-я группа
	<i>ничего точно не собираемся покупать в кредит</i>	<i>скорее всего не будем покупать в кредит</i>	<i>что-то точно будем покупать в кредит</i>	<i>что-то из перечисленного скорее всего будем покупать в кредит</i>
<b>В целом по выборке</b>	<b>54,5</b>	<b>22,7</b>	<b>6,0</b>	<b>16,9</b>
<b>Тип населенного пункта</b>	<b>% по строке</b>			
Москва, Санкт-Петербург	65,2	12,8	7,2	14,8
Прочие областные центры	50,3	21,1	7,7	21,0
Город	56,1	21,9	5,6	16,4
Поселок городского типа	60,6	18,8	7,8	12,8
Село	52,1	30,4	3,4	14,1
<i>Квинтили по среднедушевому доходу домохозяйств, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>				
1-й	54,9	28,3	3,6	13,2
2-й	60,3	20,8	4,9	14,0
3-й	56,0	21,5	4,9	17,6
4-й	50,3	22,7	6,8	20,1
5-й	50,9	18,7	9,8	20,6
<i>Социально-демографический тип домохозяйства**</i>				
Молодые семьи (нет взрослых старше 30 лет)	36,7	23,0	11,2	29,1
<i>в том числе:</i>				
с детьми	33,3	25,0	10,4	31,3
без детей	41,0	20,5	12,1	26,4
Домохозяйства непensionеров, в которых есть взрослые старше 30 лет	43,3	25,9	7,8	22,9
<i>в том числе:</i>				
с детьми	40,1	26,3	8,2	25,4
без детей	49,1	25,2	7,2	18,5
Смешанные домохозяйства пенсионеров и непensionеров	52,8	25,3	5,7	16,2
<i>в том числе:</i>				
с детьми	47,4	25,1	7,3	20,2
без детей	58,0	25,5	4,2	12,4

**Примечание:** \* — в Приложении приведена аналогичная таблица 2, в которой указаны % по столбцу. \*\* — в таблицу не включены домохозяйства пенсионеров в связи с существующими формальными ограничениями, которые есть у большинства из них для входа в кредитные программы.

**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиж (2007 г.).

уровень среднедушевого дохода семьи<sup>1</sup>, тем выше и уровень потребностей в дополнительных финансовых, в том числе кредитных, ресурсах. При этом уверенность в осуществлении своих кредитных намерений здесь достаточно высока. С одной стороны, это свидетельствует о возрастании уровня самих потребностей — происходит переход на качественно иной стиль потребления, требующий и других по объему затрат. С другой — это свидетельствует и о том, что факторы обращения за кредитами могут быть различны. Семья может иметь достаточно высокий уровень доходов и при этом обращаться за банковским кредитом, но не как к вынужденному результату нехватки денежных средств, а как к части продуманной финансовой стратегии. При стабильных и достаточно высоких доходах семьи взятие кредита скорее свидетельствует о ее активных потребительских и расходных стратегиях и финансовом благополучии. Надо сказать, что с этой, социально-психологической, точки зрения кредиты сложно назвать отрицательными сбережениями.

На планы будущего участия в кредитных программах большое влияние оказывает прошлый личный опыт заимствования: как показывает анализ, зачастую именно этот фактор является более значимым, чем уровень доходов, состав семьи, тип поселения и т. д. Как видно из *рис. 3*, почти половина (45%) семей, уже имеющих свою кредитную историю, намереваются и в будущем обращаться за банковским кредитом. Это в 4 раза больше доли аналогичной группы среди семей, не имевших опыта заимствования (среди них только каждая десятая семья планирует обратиться за кредитом). Напротив, большинство домохозяйств, не бравших кредит в последние три года, не собираются брать его и в будущем (89%).

Исходя из этого, вывод для банков состоит в следующем. Ставя одной из своих целей расширение слоя заемщиков, кредиторские организации должны базироваться на пошаговой стратегии вовлечения населения в систему кредитования, используя эффект первого опыта. Положительный результат такого опыта заимствования (пусть даже небольшого по объемам и срокам) будет служить основой для формирования взаимного доверия между банками и заемщиками, способствовать снятию многих имеющихся психологических барьеров у потенциальных клиентов и, кроме того, может являться примером для окружения кредитополучателей.

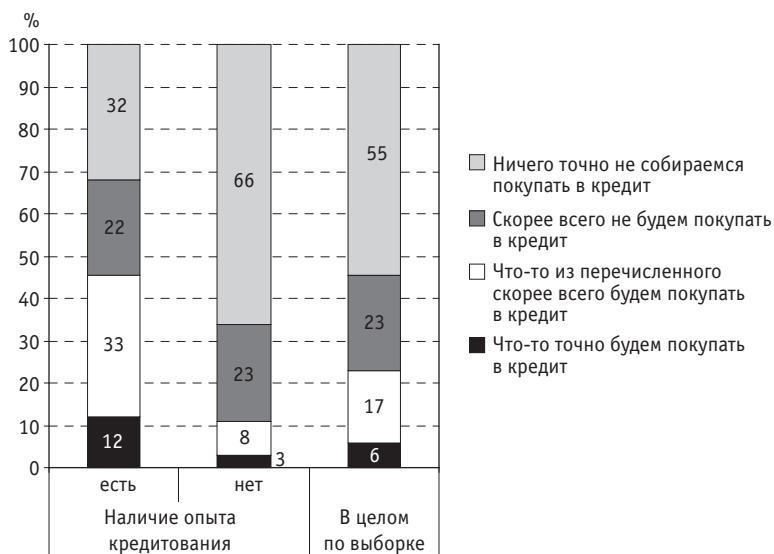
*Насколько потребности людей в кредитных ресурсах удовлетворяются за счет иных источников?* Ведь хорошо известно, что в России широко распространены межсемейные трансферты, а про-

---

<sup>1</sup> Необходимо учитывать, что самые богатые в массовую выборку не попадают.

Рисунок 3

## Влияние опыта заимствования на кредитные намерения семей



Источник: рассчитано по данным обследования РидМиж (2007 г.).

ще говоря, материальная поддержка со стороны родственников и близких; кроме того, часть семей (конкретные количественные оценки различаются, но в любом случае таковых не более трети) имеют сбережения. Логично было бы предположить, что домохозяйства, имеющие в запасе такие источники денежных средств, реже будут обращаться за банковскими кредитами. Однако проведенный анализ не подтверждает данной гипотезы. Как видно из данных табл. 3, среди тех семей, у кого есть такие источники денежных средств, доля уверенных в своих намерениях взять кредит, а также склонных к обращению за ним предстает более высокой, чем в целом по выборке.

Таким образом, наличие иных источников безвозмездных денежных средств не снижает склонности к кредитованию. Эти источники — помощь родственников, доходы от собственности и сбережения, с одной стороны, и банковские кредиты — с другой — не являются взаимоисключающими, а предстают, как показывает анализ, взаимодополняющими. Понятно, что банковские кредиты содержат в себе определенные риски для заемщиков, и наличие таких источников денежных средств может рассматриваться потенциальными клиентами как «подпитка» и/или страховой запас в случае непредвиденных обстоятельств.

Таблица 3

**Потребности населения в банковских кредитных ресурсах и наличие иных источников денежных средств (% по строке)\***

Показатель	Вы или члены Вашего домохозяйства собираетесь в ближайшие три года покупать в/брать кредит на...			
	1-я группа	2-я группа	3-я группа	4-я группа
	<i>ничего точно не собираемся покупать в кредит</i>	<i>скорее всего не будем покупать в кредит</i>	<i>что-то точно будем покупать в кредит</i>	<i>что-то из перечисленного скорее всего будем покупать в кредит</i>
	% по строке			
<i>В целом по выборке</i>	<b>54,5</b>	<b>22,7</b>	<b>6,0</b>	<b>16,9</b>
Домохозяйства, имевшие в последние 12 месяцев...				
материальную помощь от родственников и близких	50,2	19,8	7,2	22,8
доходы от сбережений	56,5	17,7	7,6	18,3
доходы от продажи недвижимости или сдачи ее внаем	44,4	18,5	11,1	25,9

\* В Приложении приведена аналогичная таблица 3, в которой указаны % по столбцу.  
 Источник: рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).

Таблица 4

**Намерения семей относительно кредитования и стратегии формирования доходов (средние значения факторов)\***

Вы или члены Вашего домохозяйства собираетесь в ближайшие три года покупать в/брать кредит на...	Факторы источников доходов**				
	1	2	3	4	5
	доходы от текущей/прошлой занятости по найму или предпр-ва	стратегия рантье	доходы от ЛПХ и пособия по безработице	стратегия получения стипендий и др. пособий	стратегия частных и госуд. трансфертов
	Средние значения факторов				
<i>Ничего точно не собираемся покупать в кредит</i>	-0,263	-0,040	-0,014	-0,059	-0,002
<i>Скорее всего не будем покупать в кредит</i>	0,193	-0,040	<b>0,103</b>	0,071	-0,102
<i>Что-то точно будем покупать в кредит</i>	<b>0,388</b>	<b>0,262</b>	-0,135	0,081	0,087
<i>Что-то из перечисленного скорее всего будем покупать в кредит</i>	<b>0,485</b>	0,098	-0,047	0,071	<b>0,116</b>

Примечание: \* — включены домохозяйства, имеющие один и более источников доходов. Положительное значение фактора свидетельствует о выраженности данной стратегии. \*\* — Подробнее о стратегиях формирования и факторах источников доходов см. в статье Е. Б. Головлянциной, О. В. Синявской в данном сборнике.

Источник: рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).

Как в целом влияет диверсификация доходов на намерения семей относительно обращения за кредитом? Анализ показывает, что кредитные намерения выше и увереннее тогда, когда доходы домохозяйства формируются за счет трех основных источников: зарплаты (или предпринимательского дохода), доходов от собственности и частных трансфертов (в первую очередь помощь родственников) (табл. 4). Именно эти доходы обеспечивают и общий более высокий уровень благосостояния, что является основой потенциального обращения к финансовым институтам.

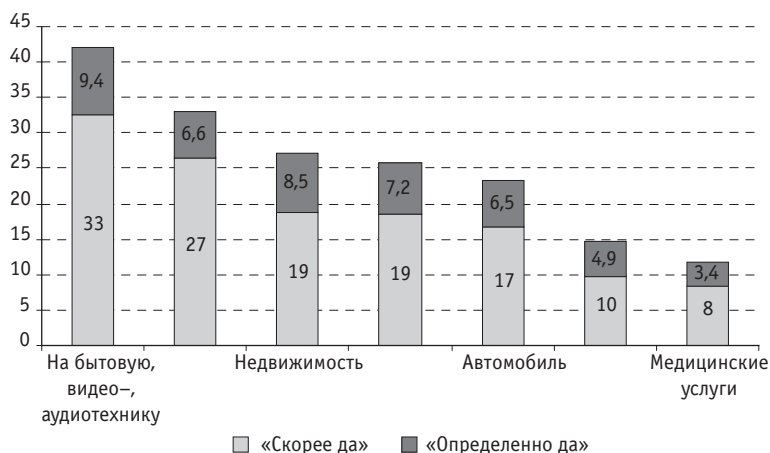
## 2. ЦЕЛИ КРЕДИТНЫХ НАМЕРЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ

Около половины (42%) домохозяйств из тех, которые точно или скорее всего что-то будут покупать в/брать кредит в ближайшие три года, собираются использовать заемные средства на покупку бытовой, видеотехники, компьютера и т. п. Каждое третье домохозяйство планирует стать заемщиком в целях покупки мебели. На недвижимость и/или ремонт жилья и благоустройство участка собираются взять кредит чуть более четверти семей, причем почти половина из них уже абсолютно уверены в своих намерениях. Также примерно четверть семей собираются воспользоваться кредитом для покупки автомобиля. Завершают своеобразный рейтинг образовательные и медицинские услуги — на эти цели собираются использовать заемные средства 15% и 12% от числа семей, которые намереваются брать кредит (рис. 4). Надо сказать, что это не так уж и мало, особенно если учесть относительную новизну этих кредитных продуктов.

Нами уже было выяснено ранее, что наличие иных источников безвозмездных денежных средств не снижает склонности к кредитованию. Для того чтобы понять, в каких случаях отдельные виды из этих источников более важны, было сделано следующее. Сначала были отобраны домохозяйства, которые намереваются покупать что-либо в кредит в ближайшие три года (3-я и 4-я группы по характеру намерений,  $n = 2541$ ). Затем были подсчитаны доли тех, кто собирается брать кредит, в разрезе структуры мотивов, лежащих в основе обращения за кредитом, — отдельно по семьям, кто получает и, соответственно, не получает материальную помощь от родственников, имеют/не имеют сбережения и доходы от собственности. Результаты представлены в таблице 5. Суть анализа заключается в попарном сравнении по каждому из видов денежных источников. Превышение доли домохозяйств, у которых они имеются, над теми, кто ими не располагает (выделено в таблице жирным шрифтом), указывает на значимость этих доходов при формировании конкрет-

Рисунок 4

**Цели кредитных намерений**  
(% от числа домохозяйств, которые точно или скорее всего что-то будут покупать в/брать кредит в ближайшие 3 года)



Источник: рассчитано по данным РидМиЖ (2007 г.).

Таблица 5

**Целевые потребности домохозяйств в банковских кредитных ресурсах и наличие иных источников безвозмездных денежных средств (% от числа домохозяйств, которые точно или скорее всего что-то будут покупать в/брать кредит в ближайшие 3 года)**

Собираются покупать в/брать кредит на..	Получают материальную помощь от родственников		Имеют сбережения		Имеют доходы от собственности	
	да	нет	да	нет	да	нет
	% по столбцу					
Бытовую, видео-, аудиотехнику	46	42	40	42	48	42
Мебель	43	32	30	33	50	33
Недвижимость	29	27	37	27	28	28
Ремонт жилья, благоустройство участка	25	26	24	26	33	26
Автомобиль	23	23	28	23	25	23
Образование	12	15	12	15	14	15
Медицинские услуги	14	12	14	12	14	12

Источник: рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).

ных по целям кредитных намерений. (Напомним, что в данном случае мы не рассматриваем все виды денежных доходов — в этом случае значимость трудовых доходов при реальном и потенциальном кредитовании является первостепенной.)

Мы уже говорили о том, что сбережения могут выступать не альтернативой обращения за кредитом, а дополнением к нему. Как видно из данных *табл. 5*, такая постановка вопроса становится актуальной при обращении за кредитом на покупку недвижимости и автомобиля — очевидно, что в этом случае сбережения используются в качестве первоначального взноса. Потребности в кредитных ресурсах для покупки предметов домашнего обихода (техники, мебели) частично удовлетворяются за счет неформальных трансфертов от родственников и доходов от недвижимости (прежде всего речь идет о сдаче ее внаем). Размер первоначального взноса при этих видах кредита (обычно это кредит на неотложные нужды или так называемое экспресс-кредитование) намного меньше, а зачастую и не требуется вовсе — в этом случае указанные источники денежных средств становятся актуальными при погашении кредита.

### 3. НЕДВИЖИМОСТЬ: АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ И НАМЕРЕНИЙ

Вследствие особой актуальности вопросов, связанных с жилищными кредитами, мы сочли необходимым посвятить отдельный подраздел анализу потребностей и намерений домохозяйств в отношении недвижимости.

По данным обследования РидМиЖ (2007 г.), только 4% населения оценивают свои реальные жилищные условия как отличные, одна треть называют их хорошими и почти половина (49%) — удовлетворительными. Каждая седьмая семья (14%) проживает, по их же собственной субъективной оценке, в плохих условиях. Выделяются две основные причины неудовлетворенности жильем. Первая — это его ветхость, т. е. жилье требует капитального ремонта, вторая заключается в том, что жилье тесное. Эти причины в совокупности забирают 70% неудовлетворенных своими жилищными условиями, причем примерно в равных долях. Третьей по значимости причиной является отсутствие бытовых удобств.

Респондентам был предложен вопрос: «Собираетесь ли Вы что-либо предпринять в ближайшие три года для улучшения жилищных условий?» Подавляющее большинство опрошенных ответили на него отрицательно — 73,7% (сумма ответов «определенно нет» и «пожалуй, нет»). Выявление причин такой ситуации требует отдельного анализа. Обратимся сейчас к тем домохозяйствам, кото-

Таблица 6

**Социальный состав семей и их планы по улучшению своих жилищных условий, 2007 г. (% по строке)**

Показатель	В ближайшие три года планируют пред- принять обмен, покупку или ремонт жилья	
	да	нет
	% по строке	
<b>В целом</b>	<b>23,1</b>	<b>76,9</b>
<i>Тип населенного пункта</i>		
Москва, Санкт-Петербург	17,5	82,5
Прочие областные центры	23,2	76,8
Город	24,1	75,9
Поселок городского типа	20,6	79,4
Село	24,7	75,3
<i>Квинтили по среднедушевому доходу домохозяйств, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>		
1-й	21,4	78,6
2-й	17,9	82,1
3-й	22,0	78,0
4-й	24,0	76,0
5-й	30,3	69,7
<i>Социально-демографический тип домохозяйства</i>		
Молодые семьи (нет взрослых старше 30 лет)	42,1	57,9
Домохозяйства непенсионеров, в которых есть взрослые старше 30 лет	28,6	71,4
Смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров	22,1	77,9

**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).

Таблица 7

**Распределение семей по видам средств, за счет которых планируется улучшить жилищные условия (n = 2565) \***

Показатель	%
Банковский кредит	27,2
<i>в том числе:</i>	
ипотечный кредит	10,1
социальная (молодежная) ипотека	3,5
кредит на покупку жилья (под залог любого другого имущества)	5,3
потребительский кредит (на неотложные нужды)	9,2
Другие внешние займы	8,0
<i>в том числе:</i>	
взять в долг у частных лиц	6,1
ссуда от работодателя	2,1
Собственные средства	69,1

**Примечание:** \* — сумма в целом не равна 100%, так как вопрос предусматривал несколько вариантов ответов.

**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).



рые выразили свое желание что-либо предпринять для улучшения своих жилищных условий — таковых насчитывается по выборке 2929, или 26,3%.

Что именно эти семьи собираются предпринять? Первые три места в рейтинге мер занимают: 1) капитальный ремонт/перепланировка жилья (52% от собирающихся что-то делать); 2) покупка/строительство жилья/обмен через покупку с доплатой (соответственно 25,6%); 3) обмен жилья (9,8%). Другие меры, такие как найм жилья, получение жилья в связи со сносом дома и получение бесплатного жилья как очередники, в совокупности набирают чуть более 10%. Следует отметить, что именно первые три наиболее популярные позиции объединяет еще и возможность обращения за банковским кредитом. Дальнейший анализ будет базироваться именно на этой подвыборке<sup>2</sup>, численность которой составляет 2565 домохозяйств, или 23% от генеральной совокупности.

Прежде всего взглянем на социальный портрет тех семей, которые планируют улучшение своих жилищных условий путем ремонта, покупки или обмена. Этот портрет выглядит следующим образом: в первую очередь молодые семьи, а также семьи, находящиеся на срединном этапе жизненного цикла, проживающие либо в городах (но не в Москве и Санкт-Петербурге), либо в сельской местности, принадлежащие по уровню своего среднедушевого дохода к двум верхним квинтилям (табл. 6).

За счет каких средств эти семьи собираются в ближайшие 3 года улучшить свои жилищные условия? Большинство домохозяйств (почти 70%) планируют использовать собственные средства, чуть более четверти (28%) — различные виды банковского кредита, в которых ведущая роль принадлежит ипотечным и потребительским кредитам. Другие виды внешних займов менее распространены — в целях решения жилищного вопроса к ним собираются прибегнуть 206 семей в абсолютном выражении, что составляет 8% семей данной подвыборки, или около 2% от генеральной совокупности (табл. 7).

Попробуем сделать экспертную оценку потенциального числа будущих клиентов банковских организаций — заемщиков средств именно на покупку (ремонт, обмен) недвижимости. По выборке РидМиЖ количество респондентов, которые уже имеют опыт жилищного кредитования (сюда включены кредиты как на покупку недвижимости, так и на ремонт жилья или благоустройство участка), составляет 600 чел., 5,4% по всей выборке. Первая оценка,

---

<sup>2</sup> Включены домохозяйства, указавшие в качестве мер улучшения жилищных условий капитальный ремонт, покупку, строительство и обмен жилья.

Таблица 8

**Численность реальных и потенциальных заемщиков банковских средств на покупку/ремонт/обмен жилья по разным оценкам, 2007 г.**

Категории реальных и потенциальных участников системы банковского жилищного кредитования	Количество респондентов, чел.	% от всей выборки
Приходилось за последние три года брать кредит на покупку или ремонт жилья или благоустройство участка	600	5,4
<b>Первая оценка (строгая)</b>		
Планируют использовать банковский кредит для улучшения жилищных условий, из них:	698	6,4
брали кредит на жилье и уже выплатили	27	
брали кредит на жилье и продолжают выплачивать	85	
«Новые жилищные заемщики»	586	5,3
Общая потенциальная численность заемщиков	1186	10,7
Рост численности заемщиков, %		197,7
<b>Вторая оценка (менее строгая)</b>		
Точно или скорее всего будут покупать в/брать кредит на покупку недвижимости, ремонт жилья или благоустройство участка, из них:	1205	10,8
брали кредит на жилье и уже выплатили	63	
брали кредит на жилье и продолжают выплачивать	102	
«Новые жилищные заемщики»:	1040	9,4
Общая потенциальная численность заемщиков	1640	14,8
Рост численности заемщиков, %		273,3

**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).

которую можно назвать строгой, базируется на тех респондентах, которые, последовательно пройдя блок вопросов по жилищным условиям, ответили, что в ближайшие 3 года планируют их улучшение путем покупки, строительства, ремонта или обмена за счет обращения к различным видам банковских кредитов. Количество таких респондентов — 698 чел., из них брали кредит на жилье и уже выплатили или продолжают выплачивать 112 чел. Таким образом, общая потенциальная численность жилищных заемщиков (с учетом только новых) составила бы 1186 чел., или 10,7% по выборке в целом, что в два раза больше сегодняшних участников (табл. 8).

Вторая оценка строится на базе ответов респондентов на другой вопрос обследования: «Собираетесь ли Вы в ближайшие три года покупать в кредит или брать кредит на: а) приобретение недвижимости, б) ремонт жилья или благоустройство участка?» Были учтены обе вариации положительных ответов — «определенно да» и «скорее да». Таковых насчитывается 1205 чел., что больше, чем по предыдущей оценке. Это связано с тем, что во втором варианте учитывается колеблющаяся группа, а также сама постановка вопроса включает не только постоянное жилье (квартира, дом), но и дачу,

земельный участок. С учетом вычета лиц, имеющих опыт жилищного кредитования, общая потенциальная численность жилищных заемщиков составила бы уже 1640 чел., что почти в три раза больше нынешних участников. Таким образом, при условии полной реализации намерений в систему жилищного кредитования могли бы быть включены от 10% до 15% российских домохозяйств.

На основе ответов о видах средств, за счет которых домохозяйства планируют улучшение своих жилищных условий (включающее покупку или ремонт, или обмен жилья), было выделено три группы: 1) потенциальные жилищные заемщики банков; 2) потенциальные заемщики у частных лиц; 3) те, кто планирует использовать *только* собственные средства<sup>3</sup>.

Анализ социального состава этих трех групп показывает, что среди будущих возможных клиентов банковских организаций больше жителей областных центров и столиц, принадлежащих по уровню своих среднедушевых доходов к верхнему квинтилю (таковых здесь одна треть). Кроме того, доля тех, кто ориентируется на обращение к каким-либо видам банковского кредита в целях улучшения жилищных условий, предстает большей и среди молодых семей (*табл. 9*).

К этой группе по своему социальному составу примыкает следующая, представители которой также ориентируются на привлечение займов, но взятых, в отличие от первой, не у банков. Основной водораздел между двумя этими группами проходит по уровню доходов. Если кредит как управляемый долг более привлекателен для обеспеченных слоев, то, видимо, опасения, связанные со строгой необходимостью регулярных выплат, приводят к тому, что низкодоходные семьи чаще других выбирают долг как таковой, который в большинстве случаев бывает неуправляемым и свидетельствует о нехватке средств. Кроме того, население столиц в гораздо меньшей степени рассчитывает на частные займы, в отличие, к примеру, от жителей областных городов.

Жители села, низкодоходные слои населения и домохозяйства смешанного типа, состоящие из пенсионеров и непенсионеров,

---

<sup>3</sup> В первую группу вошли респонденты, которые указали ипотечный кредит или социальную ипотеку, или кредит на покупку жилья (под залог другого имущества), или кредит на неотложные нужды. Во вторую группу — те, кто указал на возможность долга у частных лиц или ссуды у работодателя (при любых других возможных ответах). Соответственно, эти группы могут пересекаться, кроме того, в обеих этих группах есть и те, кто указал собственные средства в качестве дополнительного источника. Своего рода моногруппой можно назвать третью, которая объединяет респондентов, указавших только на собственные средства (т. е. все другие не отмечены).

Таблица 9

**Основные характеристики домохозяйств, планирующих в ближайшие 3 года улучшить свои жилищные условия за счет различных финансовых средств, 2007 г. (% по строке, от числа лиц, планирующих улучшение своих жилищных условий в каждой группе\*)**

Показатель	Планируют в ближайшие три года улучшить жилищные условия путем покупки/ремонта/обмена жилья в том числе за счет...		
	обращения к каким-либо видам банковского кредита	привлечения других внешних займов	использования только собственных средств
<b>Число наблюдений в целом по выборке, чел.</b>	<b>698</b>	<b>206</b>	<b>1649</b>
<i>% по строке</i>			
<b>В целом</b>	<b>27,2</b>	<b>8,0</b>	<b>64,3</b>
<i>Тип населенного пункта</i>			
Москва, Санкт-Петербург	31,2	6,5	61,8
Прочие областные центры	37,6	11,2	51,2
Город	24,6	7,5	67,2
Село, поселок городского типа	18,5	5,8	75,0
<i>Квинтили по среднедушевому доходу домохозяйств, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>			
1-й	19,4	11,6	68,6
2-й	22,8	7,9	67,7
3-й	26,9	7,6	65,1
4-й	28,9	7,5	63,0
5-й	34,0	7,6	58,9
<i>Социально-демографический тип домохозяйств**</i>			
Молодые семьи (нет взрослых старше 30 лет)	46,9	12,3	41,4
Домохозяйства непенсионеров, где есть взрослые старше 30 лет	27,2	7,2	65,1
Смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров	23,3	7,3	69,0

**Примечание:** \* — В Приложении приведена аналогичная таблица 3, в которой указаны % по столбцу. \*\* — в таблицу не включены домохозяйства пенсионеров в связи с существующими формальными ограничениями, которые есть у большинства из них для входа в кредитные программы.

**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).

в большей степени рассчитывают только на собственные средства. При этом доля семей, указывающих на наличие сбережений, в этой группе (тех, кто рассчитывает только на собственные средства) чуть выше, чем в целом по подвыборке, но тем не менее превышение не является значительным (табл. 10). Это еще раз подтверждает то, что взятие кредита может вполне сочетаться с наличием сбережений

Таблица 10

**Домохозяйства, планирующие в ближайшие 3 года улучшение своих жилищных условий за счет различных источников, и их опыт финансовой активности (% по столбцу)**

Показатель	Планируют в ближайшие 3 года улучшить жилищные условия путем покупки/ремонта/обмена жилья, в том числе за счет...		
	обращения к каким-либо видам банковского кредита	привлечения других внешних займов	использования только собственных средств
Доля домохозяйств...			
<i>% по столбцу</i>			
Имевших в последние 12 месяцев материальную помощь от родственников	8,7	12,1	8,1
Указавших на наличие сбережений	39,8	35	42,1
Имевших за последние 3 года опыт кредитования	65,6	50,5	42,6

*Источник:* рассчитано по данным обследования РИДМИЖ (2007 г.).

(и зачастую со стабильно высокими доходами) и свидетельствует об активной потребительской стратегии и финансовом благополучии. С другой стороны, почти 60% семей, намеревающихся ориентироваться только на собственные средства, не имеют сбережений. Это означает, что их намерения следует читать следующим образом: «если мы и будем что-либо предпринимать для улучшения своих жилищных условий, то только за счет собственных средств (может, не сейчас, а потом, когда они будут), но ничего другого мы не рассматриваем, можно не предлагать». Вместе с тем 2/3 семей, планирующих обращение за банковским кредитом, уже имеют собственный опыт кредитования, и это выступает мощным фактором проявления финансовой активности и в дальнейшем.

Завершая этот подраздел, необходимо сказать несколько слов о следующем.

**Первое.** Достаточно велика доля тех семей, кто в ближайшее время не собирается ничего предпринимать относительно изменения своих жилищных условий. Таковых по выборке — 73% (8141 семья), которые распределились между двумя основными причинами нежелания что-либо делать практически поровну. Половина семей заявили, что их жилье вполне устраивает, а другая половина указывает на отсутствие необходимых средств.

**Второе.** Для оценки потенциального спроса на кредитные продукты имеют значение и намерения людей относительно миграции. По данным РИДМИЖ, каждая восьмая семья (т. е. 12,5%, или 1385 домохозяйств в целом по выборке) заявила о том, что «точно»

или «пожалуй, да» собирается переезжать куда-либо в течение ближайших трех лет. При этом 2/3 из них планируют переезд в пределах своего населенного пункта, а 28% — в другой населенный пункт.

*Как соотносятся мотивы, лежащие в основе обращения за кредитом (приобретение непродовольственных товаров, жилья, инвестиции в образование и пр.), с тем, на какие цели реально берется кредит?* Для того чтобы корректно ответить на этот вопрос, лучше всего было бы обратиться к динамическим панельным данным. В выборке РИДМИЖ есть убедительная панельная составляющая, но, к сожалению, вопросы относительно кредитного поведения в первой волне (2004 г.) не задавались. Соответственно, мы не можем проследить, какие мотивы лежали в основе обращения за кредитом тех семей, которые в результате, по данным опроса 2007 г., взяли кредит, выплатив его полностью или продолжая выплачивать.

Поэтому мы обратились к базе данных «Индекс потребительских настроений», главное преимущество которой заключается в наличии динамических данных, хотя выборка исследования и не является панельной. В *таблице 11* представлены основные мотивы, лежащие в основе обращения за кредитом (они же выступают и основными целями, на какие реально берется кредит), и доли респондентов: а) указавших в 2005 г., что собираются брать кредит на эти цели; б) указавших в 2006 г., что брали в последние два года кредит на эти цели; в) указавших в 2007 г., что брали в последние два года кредит на эти цели.

Итак, если посмотреть на ситуацию с точки зрения основного мотива обращения за кредитом, каковым является потребление непродовольственных товаров — то сопоставление между намерениями и реальным поведением людей предстает вполне убедительным. Если же взглянуть в разрезе основных товарных групп, то наименьшие расхождения наблюдаются между данными, отражающими ситуацию в сфере автокредитования. Иными словами, люди, собирающиеся взять кредит на покупку автомобиля, большей частью не отказываются от своих намерений, беря заемные средства именно на это. (Подчеркнем, что здесь речь идет как о целевом автокредитовании, так и о кредите на неотложные нужды, используемом для приобретения машины.) По другим группам непродовольственных товаров (предметы домашнего обихода, техника, мебель) сопоставление планов и реалий можно назвать удовлетворительным, хотя здесь чаще наблюдается перемена целей кредита по отношению к первоначальным мотивам.

Что касается недвижимости, то в этой области реалии по отношению к планам выглядят адекватными, особенно если сравни-

Таблица 11

**Сопоставление мотивов, лежащих в основе обращения за кредитом, и целей, на которые реально берется кредит**

Мотивы, лежащие в основе обращения за кредитом/ реальные цели, на какие брался кредит	Намерения	Реальное поведение	
	% от числа лиц, собравшихся в ближайшие 2 года взять кредит (опрос 2005 г.)	% от числа лиц, бравших кредит в последние 2 года (опрос 2006 г.)	% от числа лиц, бравших кредит в последние 2 года (опрос 2007 г.)
Приобретение непродовольственных товаров	87,2	90,5	87,5
<i>в том числе:</i>			
покупка бытовой, аудио-, видеотехники, компьютера	58,5	73,3	63,4
покупка мебели	31,1	16,1	19,1
покупка автомобиля	11,0	11,2	14,1
покупка недвижимости	11,6	5,5	8,9

**Источник:** рассчитано по базе данных «Индекс потребительских настроений».

вать намерения с реалиями 2007 г., когда механизмы ипотечного кредитования действительно начали работать.

В табл. 11 не указаны такие мотивы, как инвестиции в образование и оплата медицинских услуг, поскольку этих вариантов не было в задаваемых вопросах в 2005 г. вследствие их малой распространенности. Но ситуация понемногу начинает изменяться.

С целью анализа потребностей населения в кредитных ресурсах на оплату образования во вторую волну обследования РидМиЖ было включено несколько специальных вопросов. Итак, число семей, которые, по данным опроса, собираются в ближайшие три года брать банковские заемные средства для оплаты образования, составляет 373 чел., или 14,7% от числа тех, кто намеревается что-то приобретать в кредит, или 3,4% по выборке в целом. При этом 42% из них собираются взять именно целевой банковский кредит на образование (образовательный кредит), а 35%, т. е. чуть более трети, — прибегнуть к обычному потребительскому кредиту, т. е. кредиту на неотложные нужды. Примерно четверть людей не определились еще с видом кредита.

Взглянем на социальный состав семей, намеревающихся взять кредит для оплаты образования (табл. 12). Как видно, доля семей, собирающихся инвестировать в образование, чуть больше в столицах (где образование само по себе дороже) и сельских населенных пунктах (где ассортимент образовательных институтов невелик, вследствие чего жители села устремляют взор на городские образовательные учреждения, что порождает дополнительные финансовые затраты). Это подтверждается и данными в разрезе доходной обе-

Таблица 12

**Социальный состав семей, собирающихся взять кредит для оплаты образования (% от числа семей, собирающихся что-либо приобрести в кредит, в каждой группе)**

Показатель	Собираются взять кредит для оплаты образования
<b>В целом по выборке</b>	<b>14,7</b>
<i>Тип населенного пункта</i>	
Москва, Санкт-Петербург	15,2
Прочие областные центры	13,0
Город	12,3
Село, поселок городского типа	19,7
<i>Квинтили по среднедушевому доходу домохозяйств, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>	
1-й	19,2
2-й	20,4
3-й	13,9
4-й	13,9
5-й	9,6

**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).

Таблица 13

**Для оплаты чьего образования предназначен кредит, который Вы собираетесь взять?**

Варианты ответов	% от собирающихся взять кредит для оплаты образования
Самого респондента	14
На образование другого члена домохозяйства	57
<i>из них:</i>	
партнера (супруга)	4
детей	80
внуков	7
брата или сестры	3
нет ответа	6
На образование не члена домохозяйства	4
нет ответа	25

спеченности. Образование является той базовой ценностью и ресурсом, ради которого даже самые малообеспеченные слои населения готовы прибегнуть к кредиту и пойти на связанные с ним риски.

Каждый седьмой респондент, собирающийся взять кредит для оплаты образования (14% респондентов), планирует его использовать для себя (табл. 13). Более половины (57%) — для оплаты образования другого члена домохозяйства, среди которых очевидным образом лидируют дети. Мы посмотрели уровень образования



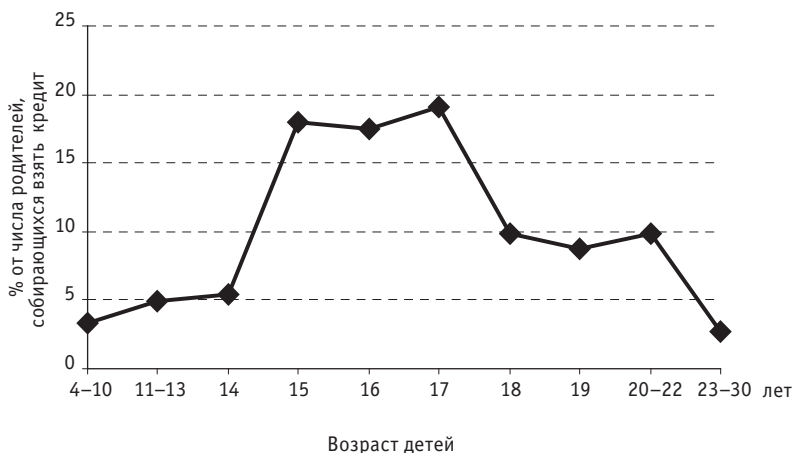
Таблица 14

**Образовательный уровень родителей, собирающихся взять кредит для оплаты обучения своих детей**

Образовательный уровень	% от собирающихся взять кредит для оплаты образования своих детей (n = 168 чел.)
Нет среднего общего	1,8
Среднее общее	6,5
Начальное профессиональное	14,3
Среднее профессиональное	38,7
Высшее, в том числе незавершенное	38,7

Источник: рассчитано по данным обследования РидМиж (2007 г.).

Рисунок 5

**Возрастное распределение детей, для оплаты обучения которых планируется взять банковский кредит**

Источник: рассчитано по данным обследования РидМиж (2007 г.).

родителей, которые планируют брать кредит для оплаты обучения собственных детей (в родительской паре для анализа использовалось образование того родителя, уровень образования которого выше). Данные *табл. 14* показывают, что желание дать своим детям достойное образование, для получения которого могут потребоваться и дополнительные заемные средства, чаще проявляется у тех, кто и сам имеет достаточно высокий образовательный уровень.

Анализ распределения по возрасту тех членов домохозяйства<sup>4</sup>, для кого планируется брать образовательный кредит, показывает,

<sup>4</sup> За исключением партнеров и самих респондентов, т. е. фактически речь идет о детях, внуках, братьях/сестрах.

что вопрос становится для семьи наиболее актуальным, когда дети достигают 15–17 лет, и остается на повестке дня до достижения ими 21–22 лет (рис. 5).

### ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Почти четверть семей (23%) собираются в ближайшие три года участвовать в кредитных программах. При условии полной реализации этих кредитных намерений слой заемщиков мог бы расшириться от 36% до 42% российских семей. Учитывая, что с 2004 г. по 2007 г. рост численности заемщиков составил 163%, это означает замедление темпов роста кредитования с точки зрения показателей охвата.
- Степень потребностей во внешних займах является максимальной у молодых семей; в прочих домохозяйствах непensionеров (где есть взрослые старше 30 лет) она высока тогда, когда есть дети; среди смешанных домохозяйств пенсионеров и непensionеров больше, условно говоря, мягких отрицателей, т. е. тех, которые скорее всего не будут ничего покупать в кредит.
- Больше всего потенциальных заемщиков в городах, являющихся областными центрами. Население Москвы и Санкт-Петербурга характеризуется выраженной полярностью по отношению к кредитам — высока доля, с одной стороны, тех, кто ничего точно не собирается покупать в кредит, а с другой — тех, кто что-то точно будет.
- Семьи с высоким уровнем доходной обеспеченности лидируют среди уверенных в своих кредитных намерениях и склонных к ним — в данном случае обращение за банковским кредитом является не вынужденным результатом нехватки денежных средств, а частью продуманной финансовой стратегии. При стабильных и достаточно высоких доходах взятие кредита скорее свидетельствует об активных потребительских стратегиях и финансовом благополучии домохозяйства.
- На планы будущего участия в кредитных программах большое влияние оказывает прошлый личный опыт заимствования. Поэтому, ставя одной из своих целей расширение слоя заемщиков, кредиторские организации должны базироваться на «пошаговой» стратегии вовлечения населения в систему кредитования, используя эффект «первого опыта».
- Банковские кредиты и такие источники денежных средств, как помощь родственников и сбережения, являются не взаимоисключающими, а взаимодополняющими. При обращении за

кредитом на покупку автомобиля или недвижимости важным становится наличие сбережений. Потребности в кредитных ресурсах для покупки предметов домашнего обихода частично удовлетворяются за счет неформальных трансфертов от родственников и сдачи недвижимости внаем — в данном случае эти источники средств становятся актуальными при погашении кредита, выполняя роль амортизаторов рисков банковского кредитования.

- 42% семей потенциальных заемщиков собираются взять кредит на покупку бытовой техники, примерно четверть — для покупки автомобиля, 15% — на оплату образования. О том, что у них есть намерения взять в ближайшие три года кредит для покупки недвижимости, ремонта жилья или благоустройства участка, заявляют четверть семей потенциальных заемщиков. При условии полной реализации этих намерений в систему жилищного кредитования могли бы быть включены от 10% до 15% российских домохозяйств. Среди них — больше жителей областных центров и столиц с высокими среднедушевыми доходами, тогда как семьи с меньшим уровнем дохода чаще выбирают частные займы.
- Почти 15% семей от числа тех, кто намеревается что-то приобрести в кредит в ближайшие три года, планирует использовать эти заемные средства на оплату образования (или 3,4% по выборке в целом). Доля лиц, собирающихся инвестировать в образование, чуть больше в столицах и сельских населенных пунктах. Анализ показывает, что образование является той базовой ценностью и ресурсом, ради которого даже малообеспеченные слои населения готовы прибегнуть к кредиту и пойти на связанные с ним риски.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1

## Намерения домохозяйств относительно кредитования по социально-экономическим и демографическим типам (% по столбцу)

Показатель	Вы или члены Вашего домохозяйства собираетесь в ближайшие 3 года покупать в/брать кредит на...				Справочно: доля в выборке, %
	1-я группа	2-я группа	3-я группа	4-я группа	
	<i>ничего точно не собираемся покупать в кредит</i>	<i>скорее всего не будем покупать в кредит</i>	<i>что-то точно будем покупать в кредит</i>	<i>что-то из перечисленного скорее всего будем покупать в кредит</i>	
<b>В целом по выборке</b>	<b>54,5</b>	<b>22,7</b>	<b>6,0</b>	<b>16,9</b>	<b>100</b>
<i>Тип поселения</i>	<i>% по столбцу</i>				
Москва, Санкт-Петербург	12,2	5,8	12,3	9,0	10,2
Прочие областные центры	28,8	29,0	39,9	38,8	31,2
Город	28,1	26,3	25,6	26,5	27,3
Поселок городского типа	6,6	4,9	7,6	4,5	5,9
Село	24,3	34,0	14,5	21,2	25,4
<i>Квинтили по среднедушевому доходу домохозяйства, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>					
1-й	20,1	25,3	12,0	15,4	20
2-й	22,2	18,6	16,4	16,4	20
3-й	20,5	19,2	16,4	20,6	20
4-й	18,5	20,3	22,7	23,5	20
5-й	18,7	16,7	32,5	24,1	20
<i>Социально-демографический тип домохозяйств*</i>					
Смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров	27,7	31,8	27,1	27,4	28,6
<i>в том числе:</i>					
с детьми	12,1	15,3	16,8	16,6	13,9
без детей	15,6	16,5	10,3	10,8	14,7
Домохозяйства непенсионеров, в которых есть взрослые старше 30 лет	32,7	47,0	53,7	55,9	41,1
<i>в том числе:</i>					
с детьми	19,4	30,6	36,0	39,6	26,3
без детей	13,3	16,4	17,7	16,2	14,8
Молодые семьи (нет взрослых старше 30 лет)	5,0	7,6	13,9	12,9	7,5
<i>в том числе:</i>					
с детьми	2,5	4,6	7,2	7,7	4,1
без детей	2,5	3,0	6,7	5,2	3,3

**Примечание:** \* — в таблицу не включены домохозяйства пенсионеров в связи с существующими формальными ограничениями, которые есть у большинства из них для входа в кредитные программы.

**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).

Таблица 2

### Потребности населения в банковских кредитных ресурсах и наличие иных источников денежных средств (% по столбцу)

Доля домохозяйств, имевших в последние 12 месяцев...	Вы или члены Вашего домохозяйства собираетесь в ближайшие три года поехать в/брать кредит на...				Справочно: доля в выборке, %
	1-я группа	2-я группа	3-я группа	4-я группа	
	<i>ничего точно не собираемся покупать в кредит</i>	<i>скорее всего не будем покупать в кредит</i>	<i>что-то точно будем покупать в кредит</i>	<i>что-то из перечисленного скорее всего будем покупать в кредит</i>	
% по столбцу					
Материальную помощь от родственников и близких	7,2	6,8	9,4	10,6	7,8
Доходы от сбережений	4,5	3,4	5,5	4,7	4,4
Доходы от продажи недвижимости или сдачи ее внаем	1,6	1,6	3,6	3,0	1,9

Источник: рассчитано по данным обследования РИДМИЖ (2007 г.).

Таблица 3

### Основные характеристики домохозяйств, планирующих в ближайшие 3 года улучшить свои жилищные условия за счет различных финансовых средств, 2007 г. (% по столбцу)

Показатель	Планируют в ближайшие три года улучшить жилищные условия путем покупки/ремонта/обмена жилья			в целом
	в том числе за счет...			
	обращения к каким-либо видам банковского кредита	привлечения других внешних займов	использования только собственных средств	
<b>Число наблюдений, чел.</b>	<b>698</b>	<b>206</b>	<b>1649</b>	<b>2565</b>
% по столбцу				
Москва, Санкт-Петербург	8,9	6,3	7,5	7,8
Прочие областные центры	43,3	43,7	25,0	31,3
Город	25,8	26,7	29,8	28,5
Село, поселок городского типа	22,1	23,3	37,8	32,4
<i>Квинтили по среднедушевому доходу домохозяйства, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>				
1-й	13,2	25,8	19,8	18,5
2-й	13,1	14,6	16,4	15,5
3-й	18,8	17,2	19,3	19,0
4-й	22,1	18,7	20,4	20,8
5-й	32,8	23,7	24,1	26,2
<i>Социально-демографический тип домохозяйства*</i>				
Смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров	23,4	24,8	29,3	27,4

Окончание табл. 3

Домохозяйства непенсионеров, в которых есть взрослые старше 30 лет	50,9	45,7	51,7	51,0
Молодые семьи (нет взрослых старше 30 лет)	23,5	20,9	8,8	13,6

**Примечание:** \* — в таблицу не включены домохозяйства пенсионеров в связи с существующими формальными ограничениями, которые есть у большинства из них для входа в кредитные программы.

**Источник:** рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Ибрагимова Д. Х., Николаенко С. А.* Индекс потребительских настроений / Независимый институт социальной политики. — М.: Поматур, 2005.
2. *Ибрагимова Д. Х., Бурдяк А. Я.* Российское население: потребитель, заемщик, кредитор? // Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х. — М.: НИСП, 2007. С. 255–301.
3. *Овчарова Л. Н., Бурдяк А. Я.* Доступность жилья: возможности населения и поддержка государства Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х. — М.: НИСП, 2007. С. 302–330.
4. *Преснякова Л.* Инвестиционно-сберегательные инструменты: практический опыт и предпочтения россиян // Социальная реальность. 2007. № 3. С. 7–29.
5. *Радаев В. В.* О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. 1998. № 8. С. 39–54.

## ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО СПРОСА И ВОЗМОЖНОСТЕЙ УЧАСТИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОГРАММАХ

---

Очевидно, что для кредиторских организаций наибольший интерес представляют так называемые длинные, или, иначе, «крупногабаритные» кредиты — как по срокам, так и по суммам. К таковым относятся, прежде всего, кредиты на покупку недвижимости. Оценке будущего спроса на жилищные кредитные программы посвящена данная статья. Для этого первоначально был проведен анализ потенциальных возможностей домохозяйств по участию в жилищных кредитных программах различного срока действия, исходя из доходных и возрастных ограничений. Затем возможности домохозяйств сопоставлялись с их намерениями относительно улучшения жилищных условий. На последнем этапе соотношение возможностей семей относительно кредитования и намерений относительно улучшения жилищных условий анализировалось сквозь призму различных источников средств, необходимых для их реализации.

### 1. ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ УЧАСТИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОГРАММАХ

Оценка потенциальных возможностей участия населения в жилищных кредитных программах в 2007–2010 гг. проводилась с учетом принятых нами *базовых предположений*, большинство из которых отражает формальные требования, предъявляемые в настоящее время банками к потенциальным заемщикам:

- кредит могут оформить лица, достигшие 18 лет и не достигшие пенсионного возраста (55 лет для женщин и 60 лет для мужчин) на момент последней выплаты по кредиту;
- заемщик может тратить на погашение кредита сумму, не превышающую 50% от его трудовых доходов, т. е. заработной платы;

- в случае если заемщик находится в официальном браке, то также учитываются трудовые доходы (зарплата) супруга/супруги, а максимальный период кредита зависит от возраста наиболее молодого заемщика в супружеской паре;
- рост уровня заработной платы в 2008–2010 гг. происходит в соответствии с «Основными показателями прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2010 г.», опубликованными на сайте Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации<sup>1</sup>; при этом в расчетах учитывался номинальный рост заработной платы;
- в расчет не принимаются доходы от нетрудовой деятельности;
- социально-демографическая структура населения фиксирована по состоянию на 2007 г.

Сам прогноз является оптимистическим, так как позволяет оценить максимальную долю потенциальных участников системы кредитования.

Информационной базой прогнозных оценок послужили данные второй волны обследования РидМиЖ, проведенного летом 2007 г. В ходе опроса респондентам задавался вопрос об их среднемесячной заработной плате за год, предшествующий опросу, включая предпринимательский доход. В случае если у респондента был партнер (супруг), то респонденту также задавался вопрос о среднемесячной заработной плате за год партнера (супруга)<sup>2</sup>, включая его/ее предпринимательский доход.

Методология оценки возможностей участия населения в программах кредитования состояла из нескольких последовательных шагов.

**Шаг 1. Взвешивание (корректировка) данных РидМиЖ по заработной плате.** По данным РидМиЖ были получены ряды распределения по среднемесячной заработной плате, включая предпринимательский доход, по респондентам и по партнерам. Эти ряды были сопоставлены с рядом распределения по заработной плате, публикуемой Росстатом. Поскольку Росстат публикует эту информацию ежегодно в целом за год, а данные РидМиЖ по распределению среднемесячной заработной платы представлены

---

<sup>1</sup> Прогноз опубликован Министерством 26 сентября 2007 г. — <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/myconnect/economylib/mert/welcome/economy/macroeconomy/administmanagementdirect/doc1190807768328>.

<sup>2</sup> Здесь необходимо отметить методологическое отличие партнерства и брака, так как партнерство представляет собой более широкое понятие. Партнерство может включать в себя как союз двух людей в рамках брака, так и близкие устойчивые отношения партнеров вне официального брака, в том числе в ситуации, когда респондент и партнер проживают отдельно друг от друга.



Таблица 1

Ряды распределения по среднемесячной заработной плате, %  
по столбцу

Рублей в месяц	Росстат			РидМиЖ	
	2006 г.	2007 г.	среднее значение 2006–2007 гг.	распределение респондентов до корректировки	распределение партнеров до корректировки
до 1100	2,9	1,0	2,0	1,8	1,5
1100,1–1800	5,2	2,9	4,1	3,4	3,0
1800,1–2600	6,8	4,4	5,6	6,8	6,2
2600,1–3400	7,2	5,1	6,2	8,1	6,5
3400,1–4200	6,9	5,7	6,3	9,3	9,2
4200,1–5000	6,8	5,7	6,3	11,3	10,1
5000,1–5800	6,3	5,5	5,9	2,2	1,4
5800,1–7400	11,6	10,9	11,3	15,6	13,7
7400,1–9000	9,4	9,4	9,4	11,6	10,6
9000,1–10600	7,5	8,2	7,9	8,0	9,9
10600,1–13800	10,2	12,8	11,5	6,8	7,6
13800,1–17000	6,4	8,4	7,4	7,4	9,1
17000,1–25000	7,4	10,9	9,2	5,4	7,5
25000,1–50000	4,4	7,3	5,9	2,1	3,4
свыше 50000	1,0	1,8	1,4	0,3	0,4
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: данные Росстата и обследования РидМиЖ (2007 г.).

периодом с середины 2006 г. по середину 2007 г., то для корректировки данных РидМиЖ по заработной плате респондентов и партнеров использовался усредненный показатель распределения среднемесячной заработной платы за 2006 и 2007 гг., публикуемый Росстатом (табл. 1).

Данные обследования РидМиЖ (2007 г.) по заработной плате респондентов и партнеров были скорректированы путем присвоения соответствующих весовых коэффициентов каждому респонденту, а по респондентам, у которых был работающий партнер, — еще и по партнерам. В результате распределения по заработной плате и респондентов, и партнеров получились аналогичные распределения по заработной плате (в среднем за 2006–2007 гг.) публикуемым Росстатом.

Для формирования комбинированного коэффициента взвешивания для домохозяйства в целом были выделены пять типов домохозяйств:

- 1) неработающие одиночки и семьи<sup>3</sup>, в которых никто не работает (ни респондент, ни супруг/супруга);
- 2) работающие респонденты-одиночки;
- 3) семьи, в которых работает только респондент;
- 4) семьи, в которых работает только супруг/супруга;
- 5) семьи, в которых работают оба супруга.

Для первого типа домохозяйств коэффициент взвешивания был равен единице. Для второго, третьего и пятого типов домохозяйств брался коэффициент взвешивания по респонденту. И, наконец, для четвертого типа домохозяйств использовался коэффициент взвешивания по партнеру. Важно отметить, что при расчете весовых коэффициентов по партнеру учитывались все партнерства, в которых партнер имеет работу, а при разделении домохозяйств по типам в число семей входили только партнерства, состоящие в официальном браке. Если же партнерство респондента не было закреплено официальным браком, то такой респондент считался одиночкой.

Дальнейшие расчеты проводились именно с учетом комбинированного коэффициента взвешивания<sup>4</sup>.

**Шаг 2. Оценка потенциальных возможностей участия населения в жилищных кредитных программах.** На основании данных опроса РИДМИЖ с учетом базовых предположений, сформулированных ранее, оценивалась возможность для каждого респондента (и его семьи) выплатить сумму в объеме от 250 тыс. руб. до 3 млн руб. с интервалом в 250 тыс. руб. Расчеты для каждого срока кредита (5, 10, 15, 20, 25 и 30 лет) проводились отдельно. Отдельно рассчитывался прогноз для уровня доходов в 2007, 2008, 2009 и 2010 гг. Минимальная планка суммы, направляемой на погашение кредита (т. е. с учетом выплат по процентам), в 250 тыс. руб. была установлена нами для того, чтобы отсеять мелкие потребительские кредиты, т. е. минимальный объем кумулятивных выплат должен быть существенным.

Последовательность расчетов на втором шаге сводилась к следующим этапам:

1. Рассчитывалось число *несемейных* респондентов (*одиночек*), способных выплатить соответствующую сумму в течение 5, 10, ..., 30 лет с учетом ограничения по возрасту.

---

<sup>3</sup> Здесь и далее под семьями понимается партнерство в рамках официального брака.

<sup>4</sup> Надо сказать, что в результате применения комбинированного весового коэффициента общее число домохозяйств выборке немного увеличилось — до 11 138 респондентов. Это произошло за счет большего веса семей, где у респондента нет работы, а в семье работает только супруг/супруга.

2. Рассчитывалось число *семейных респондентов*, у которых *супруг/супруга не имеет работы, но у самого респондента есть работа, и он/она имеет возможность выплатить* соответствующую сумму в течение 5, 10, ..., 30 лет с учетом ограничения по возрасту респондента.
3. Рассчитывалось число *семейных респондентов, не имеющих работы*, у которых *супруг/супруга имеет работу и возможность выплатить* соответствующую сумму в течение 5, 10, ..., 30 лет с учетом ограничения по возрасту супруга/супруги.
4. Рассчитывалось число *семейных респондентов, имеющих работу*, у которых *супруг/супруга тоже занят*, и с учетом совместных доходов от заработной платы супруги имеют возможность выплатить соответствующую сумму в течение 5, 10, ..., 30 лет с учетом ограничения по возрасту на младшего работающего члена семьи (респондента или партнера).
5. Суммировались все семьи и одиночки, которые имеют возможность выплатить соответствующую сумму в течение 5, 10, ..., 30 лет с учетом ограничения по возрасту, и делились на общее число респондентов в опросе РИДМИЖ.

Совокупная доля домохозяйств, которые могут участвовать в системе жилищного кредитования в 2007–2010 гг., в разбивке по суммам и срокам выплат, представлена в *табл. 2*. В ней результаты внутри каждого столбца приведены накопленным итогом снизу вверх: если домохозяйство может участвовать в кредитной программе на большую сумму, то оно может участвовать и на меньшую сумму<sup>5</sup>. Понятно, что доля домохозяйств, способных выплатить кредит, варьируется не только от уровня заработной платы, но и от срока кредита, поскольку не менее важную роль играют ограничения по возрасту. Крайняя правая колонка в таблице показывает общую долю домохозяйств, имеющих возможность выплатить кредит на соответствующую сумму (с учетом выплат по процентам) хотя бы на один из указанных сроков с учетом ограничений по возрасту и уровню заработной платы.

Итак, в 2007 г. 43,5% российских домохозяйств могли участвовать в кредитных программах с малым кумулятивным объемом выплат от 250 тыс. руб. С учетом роста номинальной заработной платы эта доля незначительно увеличивается к 2010 г. до 46,5%.

В кредитных программах с кумулятивным объемом выплат от 1 до 2 млн руб. в 2007 г. могли участвовать чуть более четверти рос-

---

<sup>5</sup> Так, например, в 2007 г. 30,7% российских домохозяйств могли участвовать в 5-летней кредитной программе с объемом выплат от 250 до 500 тыс. руб. с учетом выплат по процентам; в том числе 15,1% домохозяйств могли участвовать в программе с объемом выплат от 501 до 750 тыс. руб. и т. д.

Таблица 2

**Домохозяйства, которые могут участвовать в системе  
кредитования в 2007–2010 гг., доля от общего числа домохозяйств  
в %, накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процен- там	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит на какой-либо срок
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	30,7	35,8	31,3	24,7	18,3	11,0	43,5
501–750	15,1	26,2	27,1	22,6	17,1	10,5	36,1
751–1000	7,6	18,1	21,4	19,7	15,8	9,7	30,4
1001–1250	4,3	13,2	17,4	16,9	14,1	9,0	26,2
1251–1500	2,3	8,6	14,4	14,4	12,2	8,2	22,3
1501–1750	1,4	6,6	10,9	11,8	10,4	7,0	18,5
1751–2000	1,1	5,8	9,8	10,6	9,9	6,7	17,4
2001–2250	0,6	3,7	6,8	8,6	8,2	5,6	13,9
2251–2500	0,5	3,5	6,7	8,4	7,6	5,6	13,5
2501–2750	0,4	1,9	5,0	5,6	6,2	4,5	10,3
2751–3000	0,3	1,7	3,2	5,3	5,6	3,6	8,6
<b>2008 г.</b>							
250–500	35,5	37,5	31,9	25,1	18,5	11,1	45,1
501–750	20,1	30,4	28,8	23,5	17,6	10,6	38,7
751–1000	10,0	21,9	24,8	21,6	16,5	10,1	33,3
1001–1250	7,1	17,4	20,7	19,4	15,4	9,7	29,8
1251–1500	4,2	12,9	17,4	16,8	14,1	9,0	26,0
1501–1750	2,3	8,6	14,4	14,4	12,2	8,2	22,3
1751–2000	1,9	7,1	10,9	11,9	11,7	7,0	19,2
2001–2250	1,2	6,1	9,9	11,4	10,0	6,7	17,7
2251–2500	1,1	5,8	9,8	10,6	9,9	6,7	17,4
2501–2750	0,6	3,6	6,8	8,4	8,2	5,6	13,8
2751–3000	0,5	3,3	5,3	7,8	6,7	4,7	11,8
<b>2009 г.</b>							
250–500	38,5	38,8	32,4	25,4	18,6	11,2	46,2
501–750	24,3	32,7	30,0	24,2	17,8	10,9	40,8
751–1000	14,7	26,0	26,8	22,6	16,9	10,5	35,9
1001–1250	9,5	20,9	23,2	20,9	16,4	10,0	32,4
1251–1500	6,7	16,2	20,5	18,5	15,2	9,7	29,0
1501–1750	4,1	12,9	17,3	16,8	13,4	8,9	25,7
1751–2000	2,3	8,6	14,4	14,4	12,2	8,2	22,3

Окончание табл. 2

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процен- там	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит на какой-либо срок
	5	10	15	20	25	30	
2001–2250	2,0	8,2	12,0	13,7	11,8	7,7	20,9
2251–2500	1,9	7,1	10,9	11,9	11,7	7,0	19,2
2501–2750	1,1	5,8	9,8	10,6	9,9	6,7	17,4
2751–3000	0,6	3,7	7,0	8,7	8,5	5,9	14,3
<b>2010 г.</b>							
250–500	40,0	39,0	32,6	25,5	18,6	11,2	46,5
501–750	25,4	34,0	30,4	24,4	17,9	10,9	41,5
751–1000	16,9	28,6	27,7	23,3	17,1	10,5	37,5
1001–1250	10,0	21,9	24,8	21,6	16,5	10,1	33,3
1251–1500	7,6	18,1	21,4	19,7	15,7	9,7	30,3
1501–1750	4,6	14,6	18,1	18,3	14,3	9,3	27,3
1751–2000	4,1	12,9	17,3	16,8	13,4	8,9	25,7
2001–2250	2,3	8,6	14,4	14,4	12,2	8,2	22,4
2251–2500	2,3	8,6	13,4	14,3	12,1	7,8	21,6
2501–2750	1,4	6,6	10,9	11,8	10,4	7,0	18,5
2751–3000	1,2	6,1	9,9	11,4	10,0	6,7	17,7

*Источник:* рассчитано по данным обследования РидМиЖ (2007 г.).

сийских домохозяйств. К 2010 г. их доля увеличивается в 1,3 раза — до трети всех домохозяйств.

В кредитных программах большого объема — с кумулятивными выплатами от 2 до 3 млн руб. в 2007 г. могли участвовать не более 14% российских домохозяйств. Но к 2010 г. с учетом роста доходов их доля существенно возрастает — до 22,4%.

Возможность участия населения в кредитах небольшого объема достигает максимума в десятилетних программах; пик возможности населения выплачивать кредиты среднего объема (1–2 млн руб.) приходится на срок 15 лет; в то время как в крупных кредитных программах (более 2 млн руб.) максимум приходится на 20-летний срок выплаты кредита.

Несмотря на то что, по данным обследования РидМиЖ, доля респондентов, состоящих в официальном браке, составляет чуть менее половины, возможности участия в кредитных программах на срок от 5 до 20 лет у семей значительно шире, чем у одиночек, поскольку сказывается семейный потенциал. От числа возможных

участников кратко- и среднесрочных кредитных программ доля семей составляет около 2/3, доля одиночек, соответственно, 1/3. В долгосрочных кредитных программах со сроком погашения 25 лет и более доля семей и одиночек от числа возможных участников программы приблизительно одинакова. Таким образом, потенциальная возможность участия семей в кредитных программах в целом выше, чем у одиночек, особенно в кратко- и среднесрочных программах кредитования (см. табл. 1–4 в Приложении<sup>6</sup>).

## 2. ЖИЛИЩНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ПРОГРАММЫ: СОПОСТАВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И НАМЕРЕНИЙ УЧАСТИЯ

Далеко не все домохозяйства, которые имеют возможность участвовать в системе жилищного кредитования, собираются это сделать. Анкета обследования РидМиЖ включала в себя вопросы, ответы на которые отражают планы семей относительно улучшения жилищных условий<sup>7</sup>.

Поэтому шаг 3 подразумевал сопоставление возможностей участия домохозяйств в кредитных программах и отсутствие у них намерений улучшить свои жилищные условия.

Как видно из табл. 3, доля домохозяйств, которые могли бы участвовать в системе жилищного кредитования с кумулятивной выплатой от 250 тыс. руб., но не собираются в ближайшие три года что-либо предпринимать для улучшения своих жилищных условий, довольно существенна — 28%. Это составляет более половины домохозяйств, имеющих возможность участвовать в системе кредитования. Иными словами, более половины домохозяйств, которые могут взять жилищный кредит, не собираются этого делать просто потому, что не видят необходимости (или возможности) в улучшении своих жилищных условий. В прогнозных 2008–2010 гг. соотношение домохозяйств, которые «могут», но «не планируют» изменяется незначительно.

Следующий шаг прогнозных расчетов предусматривал выделение тех домохозяйств, которые имеют возможности участия в жилищных программах и положительные намерения относительно улучшения

---

<sup>6</sup> Таблицы 1–2 в Приложении представляют долю семей, способных участвовать в соответствующих кредитных программах, в процентах к общему числу домохозяйств и к общему числу семей. Таблицы 3–4 в Приложении представляют аналогичные расчеты применительно к одиночкам.

<sup>7</sup> Из возможных вариантов действий мы рассматривали три опции — капитальный ремонт, покупку/строительство и обмен жилья. Другие варианты — найм жилья, получение бесплатного жилья как очереди и т. д. — были исключены.

Таблица 3

**Домохозяйства, которые могут участвовать в системе кредитования, но не планируют улучшить свои жилищные условия в 2007–2010 гг., доля от общего числа домохозяйств в %, накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит, но не планируют улучшение жилищных условий
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	19,5	22,7	19,2	14,5	10,5	6,4	28,2
501–750	9,2	16,2	16,4	13,2	9,7	6,0	22,7
751–1000	4,4	10,9	12,6	11,4	8,9	5,5	18,7
1001–1250	2,5	7,9	10,2	9,6	8,0	5,1	15,8
1251–1500	1,2	5,1	8,3	8,1	6,7	4,6	13,3
1501–1750	0,7	3,7	6,2	6,6	5,7	3,8	10,7
1751–2000	0,6	3,3	5,5	5,9	5,4	3,6	9,9
2001–2250	0,3	2,1	3,8	4,8	4,4	3,0	7,8
2251–2500	0,3	2,0	3,7	4,7	4,2	3,0	7,6
2501–2750	0,1	1,0	2,7	3,1	3,3	2,4	5,7
2751–3000	0,1	0,8	1,8	2,9	2,9	1,9	4,7
<b>2008 г.</b>							
250–500	22,8	23,8	19,6	14,8	10,7	6,4	29,3
501–750	12,5	19,0	17,5	13,7	10,0	6,1	24,5
751–1000	6,1	13,3	14,9	12,6	9,4	5,8	20,7
1001–1250	4,1	10,5	12,1	11,2	8,7	5,5	18,2
1251–1500	2,4	7,6	10,1	9,5	7,9	5,0	15,6
1501–1750	1,2	5,1	8,3	8,1	6,7	4,6	13,3
1751–2000	1,0	4,1	6,2	6,6	6,4	3,8	11,1
2001–2250	0,6	3,5	5,6	6,4	5,4	3,6	10,2
2251–2500	0,6	3,3	5,5	5,9	5,4	3,6	9,9
2501–2750	0,3	2,1	3,8	4,7	4,4	3,0	7,8
2751–3000	0,3	1,8	2,9	4,2	3,6	2,5	6,6
<b>2009 г.</b>							
250–500	24,9	24,7	20,0	15,1	10,7	6,5	30,2
501–750	15,2	20,6	18,3	14,2	10,2	6,3	26,1
751–1000	8,9	16,0	16,2	13,2	9,6	6,0	22,5
1001–1250	5,7	12,7	13,8	12,2	9,3	5,7	20,1
1251–1500	3,9	9,7	12,0	10,6	8,6	5,5	17,7

Окончание табл. 3

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по про- центам	Срок кредита, лет						Имеют возмож- ность взять кредит, но не планируют улучшение жилищ- ных условий
	5	10	15	20	25	30	
1501–1750	2,3	7,6	10,1	9,5	7,5	5,0	15,4
1751–2000	1,2	5,1	8,3	8,1	6,7	4,6	13,3
2001–2250	1,0	4,8	6,9	7,7	6,4	4,2	12,3
2251–2500	1,0	4,1	6,2	6,6	6,4	3,8	11,1
2501–2750	0,6	3,3	5,5	5,9	5,4	3,6	9,9
2751–3000	0,3	2,1	4,0	4,8	4,6	3,1	8,0
<b>2010 г.</b>							
250–500	26,0	24,9	20,0	15,1	10,7	6,5	30,5
501–750	16,0	21,5	18,5	14,3	10,2	6,3	26,7
751–1000	10,4	17,8	16,8	13,5	9,8	6,0	23,7
1001–1250	6,1	13,3	14,9	12,6	9,4	5,8	20,7
1251–1500	4,4	10,9	12,6	11,4	8,9	5,5	18,7
1501–1750	2,6	8,8	10,6	10,5	8,1	5,3	16,5
1751–2000	2,3	7,6	10,1	9,5	7,5	5,0	15,4
2001–2250	1,2	5,1	8,3	8,1	6,7	4,6	13,3
2251–2500	1,2	5,1	7,7	8,0	6,7	4,3	12,7
2501–2750	0,7	3,7	6,2	6,6	5,7	3,8	10,7
2751–3000	0,6	3,5	5,5	6,4	5,4	3,6	10,2

Источник: рассчитано по данным РидМиЖ (2007 г.).

своих жилищных условий<sup>8</sup>. Собственно, именно эти домохозяйства и составляют потенциальную целевую группу кредиторских организаций.

В целях наглядности результаты, агрегированные в более крупную интервальную шкалу по объемам выплат, представлены в графической форме (рис. 1).

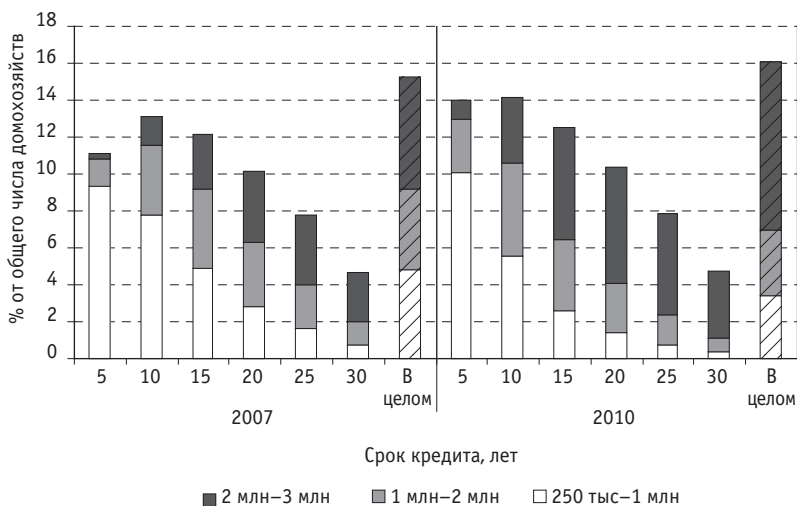
Итак, в 2007 г. доля домохозяйств, которые планируют улучшить свои жилищные условия и могут расплатиться хотя бы по ми-

<sup>8</sup> Мы отдельно не рассматриваем здесь категорию домохозяйств, которые планируют улучшить свои жилищные условия, но не могут взять кредит ни в один из рассматриваемых временных периодов. Их доля в общем числе домохозяйств невелика и составляет от 8,6% в 2007 г. до 7,8% в 2010 г. по отношению к минимальному рассматриваемому размеру кредита (250 тыс. руб. с учетом процентов). Подробные результаты расчетов в разбивке по срокам и объемам кредитов приведены в таблице 15 в Приложении.



Рисунок 1

**Прогнозная динамика домохозяйств, которые могут участвовать в кредитных программах различного срока в 2007 и 2010 гг. и планируют улучшить свои жилищные условия, в разрезе объема кредита (с учетом выплат по процентам)**



Источник: рассчитано по данным РидМиж (2007 г.).

нимальному размеру кредита (от 250 тыс. руб. с учетом процентов) невелика — 15,2%. К 2010 г. их доля увеличивается незначительно. Вместе с тем это в 3 раза больше численности реальных участников системы банковского жилищного кредитования.

Однако объем кредита, на который могут претендовать домохозяйства, которые собираются улучшить свои жилищные условия, существенно варьируется как от срока кредита, так и по годам (подробные результаты приведены в *Приложении в таблице 5*).

В кредитных программах, рассчитанных на относительно небольшой срок (5 и 10 лет) высока доля домохозяйств, которые могут взять кредит небольшого объема: до 1 млн руб. с учетом выплат по процентам. В то же время по мере увеличения сроков кредитования возрастает доля домохозяйств, которые могут взять кредиты уже большего объема — до 3 млн руб. (с учетом выплат по процентам). Рост номинальной заработной платы в предстоящие три года немного увеличит долю тех, кто может взять кредит (и планирует улучшить свои жилищные условия), при этом по мере роста сроков кредита разница между 2007 и 2010 гг. будет сокращаться. Иными словами, повышение уровня оплаты труда сильнее сказывается

на увеличении возможностей домохозяйств взять краткосрочные кредиты, чем средне- и долгосрочные.

Углубленный анализ рассматриваемой нами целевой группы в разбивке по одиночкам и семьям показывает, что их соотношение сохраняется как 1:2 (в 2007 г. соответственно 5,7% и 9,5% от общего числа всех домохозяйств<sup>9</sup>). Напомним, что такое же соотношение наблюдалось и тогда, когда мы изучали только возможности домохозяйств по участию в кредитных программах (доля одиночек и семей предстает в 2007 г. как 16,7% и 26,7% соответственно). Иными словами, учет намерений населения относительно улучшения жилищных условий не меняет расклад между разными типами домохозяйств, хотя их относительное число, естественно, сокращается.

### 3. ИСТОЧНИКИ СРЕДСТВ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ

Далеко не все домохозяйства, которые имеют возможность участия в кредитных программах и планируют улучшить свои жилищные условия, намерены воспользоваться банковским кредитом. К нему собирается обратиться лишь треть домохозяйств, и, как видно из *табл. 4*, их доля не увеличивается и в ближайшем будущем<sup>10</sup>. А более половины домохозяйств (58%) планируют улучшить свои жилищные условия, рассчитывая только на собственные средства, хотя у них есть материальные и возрастные возможности для обращения за кредитом. Анализ показывает, что только часть из них имеют сбережения, а более половины указывают на отсутствие накоплений (*рис. 2*).

Все это свидетельствует о наличии достаточно большого, но не реализованного кредитного потенциала домохозяйств. Возникновение такой ситуации обусловлено множеством факторов, среди которых в первую очередь необходимо назвать непонимание и не-

---

<sup>9</sup> Таблицы 6 и 7 в Приложении представляют долю семей, способных участвовать в соответствующих кредитных программах и планирующих улучшить свои жилищные условия — в процентах к общему числу домохозяйств и к общему числу семей. Таблицы 8 и 9 в Приложении представляют аналогичные расчеты применительно к одиночкам.

Таблица 10 в Приложении представляет долю домохозяйств, имеющих возможности для кредитования и желание улучшить свои жилищные условия, рассчитанную в процентах от числа домохозяйств, имеющих только возможности. Аналогичные расчеты сделаны по семьям и одиночкам (*таблицы 11 и 12 в Приложении*).

<sup>10</sup> Аналогичные расчеты отдельно для семей и одиночек приведены в *таблицах 13 и 14 в Приложении*.

Таблица 4

**Прогнозная динамика домохозяйств, которые могут участвовать в кредитных программах хотя бы в минимальном объеме (от 250 тыс. руб. с учетом выплат по процентам) и планируют в ближайшие 3 года улучшить свои жилищные условия, в разрезе источников средств на улучшение жилищных условий**

Могут участвовать в кредитных программах и планируют в ближайшие три улучшить свои жилищные условия за счет...	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
	% от общего числа домохозяйств			
Обращения к каким-либо видам банковского кредита	5,3	5,3	5,4	5,4
Привлечения других внешних займов	1,2	1,2	1,2	1,2
Использования <i>только</i> собственных средств	8,8	9,2	9,4	9,5
Всего	15,2	15,8	16,0	16,1

Источник: рассчитано по данным РидМиЖ (2007 г.).

Рисунок 2

**Домохозяйства, которые могут участвовать в кредитных программах хотя бы в минимальном объеме (от 250 тыс. руб. с учетом выплат по процентам) и планируют в ближайшие 3 года улучшить свои жилищные условия, в разрезе наличия/отсутствия у них сбережений и опыта кредитования**



Источник: рассчитано по данным РидМиЖ (2007 г.).

знание механизмов кредитования (этот финансовый инструмент является еще новым для большинства населения), отсутствие доверия к кредиторским организациям, неуверенность в собственном будущем, психологические опасения «жизни в долг» как таковые

Рисунок 3

**Структура финансовых источников для улучшения жилищных условий в разрезе социально-демографических типов домохозяйств, которые могут участвовать в кредитных программах хотя бы в минимальном объеме и планируют в ближайшие 3 года улучшить свои жилищные условия\***



**Примечание:** \* — не включены домохозяйства пенсионеров в связи существующими формальными ограничениями, которые есть у большинства из них для входа в кредитные программы.

**Источник:** рассчитано по данным РидМиЖ (2007 г.).

(что чаще свойственно людям среднего и более старшего возраста, имеющих как раз благоприятные материальные возможности для обращения за кредитом) и т. д.

Стратегия вовлечения потенциальных клиентов в систему кредитования должна быть комплексной: от ликвидации финансовой неграмотности и обучения просчитывать риски в различных ситуациях до выстраивания абсолютно прозрачных отношений между банками и заемщиками. В пользу этого говорит тот факт, что большинство семей, раз использовавших кредитные механизмы, обращаются к ним снова (рис. 2).

Посмотрим теперь на социально-демографический портрет тех домохозяйств, которые имеют возможность участия в кредитных

программах и планируют улучшить свои жилищные условия, в разрезе источников финансовых средств (рис. 3). Среди молодых семей доля тех, кто планирует обратиться за банковским жилищным кредитом, является максимальной (их почти половина). В остальных типах домохозяйств она предстает на уровне средней. Но и среди молодых семей 43% рассчитывают только на собственные средства (не говоря уже о других типах домохозяйств, где доля рассчитывающих на собственные средства составляет 60%), хотя их уровень доходов позволяет вступать в жилищные кредитные программы, а склонность к сбережениям невелика. Проведенные ранее исследования показывают, что для домохозяйств с детьми (а таких среди молодых семей больше половины) характерна самая низкая склонность к сбережениям (доля их текущих сбережений в доходах минимальна), тогда как наибольшая норма сбережений наблюдается в домохозяйствах непенсионеров без детей<sup>11</sup>.

Согласно экспертным прогнозным оценкам, несмотря на ожидаемое замедление темпов роста личных доходов в ближайшие три года, склонность к сбережениям немного увеличится. Вместе с тем этот рост не будет таким значительным, чтобы полностью соответствовать намерениям тех домохозяйств, которые планируют при улучшении жилищных условий опираться только на собственные средства, хотя могут участвовать в кредитных программах.

### ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Проведенная оценка возможностей населения по участию в жилищных кредитных программах показывает, что в 2007 г. 43% российских семей могли бы участвовать в них с минимальным кумулятивным объемом выплат от 250 тыс. руб. К 2010 г. доля таких семей увеличивается незначительно. Возможность участия населения в кредитах небольшого объема достигает максимума в 10-летних программах, в программах среднего объема (1–2 млн руб.) пик приходится на срок 15 лет, крупного (более 2 млн руб.) — на 20 лет.
- Более половины домохозяйств, имеющих возможность (как по доходу, так и по возрасту) участвовать в системе жилищного кредитования, не собираются в ближайшие три года чего-либо предпринимать для изменения своих жилищных условий.

---

<sup>11</sup> См.: Российское население: потребитель, заемщик, кредитор // Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х (под ред. Т. Малевой). — М.: НИСП, 2007. С. 255–302.

- В 2007 г. доля домохозяйств, которые «планируют улучшить» свои жилищные условия и «могут расплатиться» по размеру кредита от 250 тыс. руб. (с учетом процентов), была относительно невелика — 15,2%. Но это в 3 раза больше численности реальных участников системы банковского жилищного кредитования.
- Прогнозируемое повышение оплаты труда сильнее сказывается на увеличении возможностей домохозяйств взять краткосрочные кредиты, чем средне- и долгосрочные.
- Несмотря на поступательное развитие потребительского кредитования в последние годы в стране существует достаточно большой, но пока не реализованный вследствие дефицита кредитных ресурсов и социокультурных установок, распространенных в обществе, кредитный потенциал. Только треть домохозяйств, которые имеют возможность участия в кредитных программах и планируют улучшить свои жилищные условия, собирается обратиться за банковским кредитом (и их доля не увеличится в ближайшем будущем). Более половины семей, имея материальные и возрастные возможности обращения за кредитом, рассчитывают только на собственные средства (которые у них далеко не всегда есть, в частности сбережения). Среди причин такой ситуации — непонимание и незнание механизмов кредитования (этот финансовый инструмент является еще новым для большинства населения), отсутствие доверия к кредиторским организациям, неуверенность в собственном будущем, психологические опасения «жизни в долг» как таковые и т. д. Стратегия вовлечения потенциальных клиентов должна быть комплексной: от ликвидации финансовой неграмотности и обучения просчитывать риски в различных ситуациях до выстраивания абсолютно прозрачных отношений между банками и заемщиками.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1

**Семьи с зарегистрированным браком, которые могут участвовать в системе кредитования в 2007–2010 гг., доля от общего числа всех домохозяйств в %, накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит на какой-либо срок
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	20,9	22,2	18,4	13,6	9,0	4,3	26,7
501–750	11,3	17,7	16,8	12,8	8,6	4,2	22,7
751–1000	6,3	13,0	14,0	11,7	8,2	4,0	19,2
1001–1250	3,6	9,9	11,7	10,5	7,7	3,8	16,8
1251–1500	1,9	6,9	10,2	9,0	6,8	3,6	14,7
1501–1750	1,1	5,4	7,9	7,9	5,9	3,2	12,3
1751–2000	1,0	4,8	7,3	7,1	5,8	3,1	11,7
2001–2250	0,5	3,1	5,3	6,0	5,0	2,7	9,5
2251–2500	0,5	3,0	5,3	5,9	4,6	2,6	9,2
2501–2750	0,3	1,6	4,0	4,1	3,9	2,3	7,1
2751–3000	0,3	1,4	2,6	4,0	3,6	1,9	6,1
<b>2008 г.</b>							
250–500	23,5	23,2	18,6	13,7	9,0	4,3	27,7
501–750	14,7	19,8	17,4	13,2	8,8	4,2	24,2
751–1000	7,9	15,1	15,6	12,5	8,4	4,1	21,0
1001–1250	5,9	12,7	13,5	11,6	8,1	4,0	18,9
1251–1500	3,5	9,7	11,7	10,4	7,6	3,8	16,7
1501–1750	1,9	6,9	10,2	9,0	6,8	3,6	14,7
1751–2000	1,6	5,6	7,9	7,9	6,6	3,2	12,9
2001–2250	1,0	5,1	7,4	7,7	5,8	3,1	11,9
2251–2500	1,0	4,8	7,3	7,1	5,8	3,1	11,7
2501–2750	0,5	3,0	5,3	5,9	5,0	2,7	9,4
2751–3000	0,5	2,8	4,3	5,5	4,3	2,3	8,3
<b>2009 г.</b>							
250–500	25,0	23,6	18,8	13,8	9,0	4,3	28,2
501–750	17,2	21,0	17,9	13,4	8,8	4,2	25,3
751–1000	11,2	17,5	16,6	12,8	8,6	4,2	22,6
1001–1250	7,7	14,6	14,9	12,3	8,4	4,0	20,4
1251–1500	5,5	11,7	13,5	11,2	8,1	4,0	18,4
1501–1750	3,5	9,7	11,7	10,4	7,4	3,8	16,6
1751–2000	1,9	6,9	10,2	9,0	6,8	3,6	14,7
2001–2250	1,7	6,6	8,9	8,8	6,7	3,4	13,9
2251–2500	1,6	5,6	7,9	7,9	6,6	3,2	12,8
2501–2750	1,0	4,8	7,3	7,1	5,8	3,1	11,7
2751–3000	0,5	3,1	5,5	6,0	5,1	2,7	9,6
<b>2010 г.</b>							
250–500	25,6	23,8	18,8	13,8	9,1	4,3	28,3
501–750	17,7	21,5	18,1	13,5	8,9	4,2	25,7
751–1000	12,9	19,0	17,0	13,1	8,6	4,2	23,6

Окончание табл. 1

1001–1250	7,9	15,1	15,6	12,5	8,4	4,1	21,1
1251–1500	6,3	13,0	13,9	11,7	8,2	4,0	19,2
1501–1750	3,8	11,1	12,0	11,1	7,7	3,9	17,5
1751–2000	3,5	9,7	11,7	10,4	7,4	3,8	16,6
2001–2250	1,9	6,9	10,2	9,0	6,9	3,6	14,7
2251–2500	1,8	6,9	9,4	9,0	6,8	3,4	14,3
2501–2750	1,1	5,4	7,9	7,9	5,9	3,2	12,3
2751–3000	1,0	5,1	7,4	7,7	5,8	3,1	11,9

Таблица 2

**Семьи с зарегистрированным браком, которые могут участвовать в системе кредитования в 2007–2010 гг., доля от общего числа семей в браке в %, накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит на какой-либо срок
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	43,1	45,8	37,9	28,1	18,5	8,8	55,1
501–750	23,4	36,4	34,6	26,4	17,8	8,6	46,7
751–1000	12,9	26,9	28,7	24,1	16,9	8,1	39,6
1001–1250	7,4	20,4	24,1	21,6	15,8	7,9	34,6
1251–1500	3,9	14,1	21,0	18,6	14,1	7,5	30,2
1501–1750	2,3	11,1	16,4	16,2	12,1	6,6	25,3
1751–2000	2,0	9,9	15,1	14,6	11,9	6,3	24,0
2001–2250	1,1	6,4	10,9	12,4	10,3	5,5	19,5
2251–2500	1,0	6,2	10,9	12,1	9,4	5,5	19,0
2501–2750	0,6	3,2	8,3	8,5	8,0	4,7	14,6
2751–3000	0,5	3,0	5,4	8,2	7,4	3,9	12,6
<b>2008 г.</b>							
250–500	48,4	47,7	38,4	28,3	18,6	8,8	57,0
501–750	30,4	40,8	35,8	27,2	18,1	8,6	49,8
751–1000	16,3	31,0	32,1	25,7	17,4	8,4	43,3
1001–1250	12,1	26,2	27,9	23,8	16,8	8,1	38,9
1251–1500	7,2	20,0	24,1	21,5	15,7	7,8	34,3
1501–1750	3,9	14,1	21,0	18,6	14,1	7,5	30,2
1751–2000	3,4	11,5	16,4	16,2	13,6	6,6	26,5
2001–2250	2,1	10,4	15,3	15,8	11,9	6,4	24,5
2251–2500	2,0	9,9	15,1	14,6	11,9	6,3	24,0
2501–2750	1,1	6,2	10,9	12,1	10,2	5,5	19,4
2751–3000	1,0	5,7	8,9	11,4	8,8	4,8	17,0
<b>2009 г.</b>							
250–500	51,5	48,7	38,7	28,5	18,6	8,8	58,0
501–750	35,3	43,3	36,9	27,7	18,2	8,7	52,1
751–1000	23,0	36,1	34,2	26,4	17,7	8,6	46,5
1001–1250	15,8	30,1	30,7	25,3	17,3	8,3	42,1
1251–1500	11,4	24,1	27,7	23,1	16,6	8,1	38,0



Окончание табл. 2

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процен- там	Срок кредита, лет						Имеют возмож- ность взять кредит на какой-либо срок
	5	10	15	20	25	30	
1501–1750	7,1	20,0	24,1	21,4	15,2	7,8	34,2
1751–2000	3,9	14,1	21,0	18,6	14,1	7,5	30,2
2001–2250	3,5	13,7	18,3	18,2	13,7	7,0	28,6
2251–2500	3,4	11,5	16,4	16,2	13,6	6,6	26,5
2501–2750	2,0	9,9	15,1	14,6	11,9	6,3	24,0
2751–3000	1,1	6,4	11,3	12,4	10,5	5,5	19,8
<b>2010 г.</b>							
250–500	52,7	49,0	38,8	28,5	18,7	8,8	58,3
501–750	36,5	44,3	37,3	27,8	18,2	8,7	52,9
751–1000	26,6	39,1	34,9	27,0	17,8	8,6	48,5
1001–1250	16,3	31,0	32,2	25,7	17,4	8,4	43,4
1251–1500	12,9	26,8	28,7	24,1	16,9	8,1	39,5
1501–1750	7,8	22,9	24,7	22,9	15,9	7,9	35,9
1751–2000	7,1	20,0	24,1	21,4	15,2	7,8	34,2
2001–2250	3,9	14,1	21,0	18,6	14,1	7,5	30,2
2251–2500	3,8	14,1	19,4	18,6	14,0	7,1	29,4
2501–2750	2,3	11,1	16,4	16,2	12,1	6,5	25,3
2751–3000	2,1	10,4	15,2	15,8	11,9	6,4	24,5

Таблица 3

**Одиночки, которые могут участвовать в системе кредитования в 2007–2010 гг., доля от общего числа всех домохозяйств в %, накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процен- там	Срок кредита, лет						Имеют возмож- ность взять кредит на какой-либо срок
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	9,7	13,6	12,9	11,1	9,3	6,8	16,7
501–750	3,7	8,6	10,4	9,8	8,4	6,3	13,4
751–1000	1,3	5,1	7,5	8,0	7,6	5,8	11,2
1001–1250	0,7	3,3	5,7	6,4	6,4	5,2	9,4
1251–1500	0,4	1,8	4,2	5,3	5,3	4,6	7,7
1501–1750	0,3	1,2	3,0	3,9	4,5	3,8	6,2
1751–2000	0,1	1,0	2,4	3,6	4,2	3,6	5,7
2001–2250	0,1	0,6	1,5	2,6	3,2	3,0	4,4
2251–2500	0,0	0,5	1,4	2,5	3,1	3,0	4,3
2501–2750	0,0	0,3	0,9	1,4	2,3	2,2	3,3
2751–3000	0,0	0,2	0,6	1,4	2,0	1,7	2,5
<b>2008 г.</b>							
250–500	12,1	14,4	13,3	11,4	9,5	6,8	17,4
501–750	5,3	10,6	11,5	10,3	8,8	6,4	14,6
751–1000	2,1	6,8	9,2	9,1	8,0	6,1	12,3
1001–1250	1,2	4,7	7,1	7,8	7,2	5,7	10,9
1251–1500	0,7	3,2	5,7	6,4	6,4	5,2	9,3
1501–1750	0,4	1,8	4,2	5,3	5,3	4,6	7,7

Окончание табл. 3

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по про- центам	Срок кредита, лет						Имеют возмож- ность взять кредит на какой-либо срок
	5	10	15	20	25	30	
1751–2000	0,3	1,5	3,0	4,0	5,1	3,8	6,4
2001–2250	0,1	1,1	2,5	3,7	4,2	3,6	5,8
2251–2500	0,1	1,0	2,4	3,6	4,2	3,6	5,7
2501–2750	0,1	0,6	1,5	2,5	3,2	3,0	4,4
2751–3000	0,0	0,5	1,0	2,2	2,4	2,4	3,5
<b>2009 г.</b>							
250–500	13,5	15,1	13,6	11,6	9,5	6,9	18,0
501–750	7,1	11,7	12,0	10,8	9,0	6,7	15,5
751–1000	3,5	8,5	10,2	9,8	8,3	6,3	13,3
1001–1250	1,9	6,3	8,3	8,7	8,0	6,0	11,9
1251–1500	1,2	4,5	7,1	7,3	7,1	5,7	10,6
1501–1750	0,7	3,1	5,6	6,4	6,0	5,1	9,1
1751–2000	0,4	1,8	4,2	5,3	5,3	4,6	7,7
2001–2250	0,3	1,6	3,1	4,9	5,1	4,2	7,0
2251–2500	0,3	1,5	3,0	4,0	5,1	3,8	6,4
2501–2750	0,1	1,0	2,4	3,6	4,2	3,6	5,7
2751–3000	0,1	0,6	1,6	2,7	3,4	3,2	4,7
<b>2010 г.</b>							
250–500	14,4	15,3	13,7	11,7	9,5	6,9	18,2
501–750	7,7	12,5	12,3	10,8	9,0	6,7	15,8
751–1000	4,0	9,6	10,8	10,1	8,5	6,3	13,9
1001–1250	2,1	6,8	9,2	9,1	8,0	6,1	12,3
1251–1500	1,3	5,1	7,5	8,0	7,5	5,8	11,2
1501–1750	0,8	3,5	6,1	7,2	6,6	5,4	9,8
1751–2000	0,7	3,1	5,6	6,4	6,0	5,1	9,1
2001–2250	0,4	1,8	4,2	5,3	5,3	4,6	7,7
2251–2500	0,4	1,8	4,0	5,3	5,3	4,3	7,4
2501–2750	0,3	1,2	3,0	3,9	4,5	3,8	6,2
2751–3000	0,1	1,1	2,5	3,7	4,2	3,6	5,8

Таблица 4

**Одиночки, которые могут участвовать в системе кредитования  
в 2007–2010 гг., доля от общего числа одиночек в %,   
накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по про- центам	Срок кредита, лет						Имеют возмож- ность взять кредит на какой-либо срок
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	18,9	26,4	25,1	21,6	18,1	13,1	32,5
501–750	7,3	16,7	20,1	19,0	16,4	12,3	26,1
751–1000	2,6	9,9	14,6	15,6	14,7	11,2	21,7
1001–1250	1,4	6,5	11,0	12,5	12,5	10,1	18,3
1251–1500	0,8	3,5	8,1	10,3	10,4	9,0	14,9

Окончание табл. 4

1501–1750	0,5	2,3	5,8	7,6	8,8	7,4	12,1
1751–2000	0,3	2,0	4,7	6,9	8,1	7,1	11,1
2001–2250	0,2	1,2	2,8	5,1	6,2	5,8	8,6
2251–2500	0,1	1,0	2,7	4,9	6,0	5,8	8,4
2501–2750	0,1	0,7	1,8	2,8	4,5	4,4	6,3
2751–3000	0,1	0,5	1,1	2,6	3,9	3,3	4,8
<b>2008 г.</b>							
250–500	23,5	28,0	25,8	22,2	18,4	13,3	33,9
501–750	10,3	20,6	22,3	20,0	17,1	12,5	28,3
751–1000	4,0	13,2	17,8	17,7	15,6	11,8	23,8
1001–1250	2,4	9,2	13,8	15,3	14,1	11,1	21,1
1251–1500	1,4	6,1	11,0	12,4	12,5	10,0	18,0
1501–1750	0,8	3,5	8,1	10,3	10,4	9,0	14,9
1751–2000	0,5	2,9	5,8	7,7	9,9	7,4	12,4
2001–2250	0,3	2,1	4,9	7,2	8,2	7,1	11,3
2251–2500	0,3	2,0	4,7	6,9	8,1	7,1	11,1
2501–2750	0,2	1,2	2,8	4,9	6,2	5,8	8,6
2751–3000	0,1	1,0	2,0	4,4	4,7	4,7	6,9
<b>2009 г.</b>							
250–500	26,2	29,4	26,5	22,6	18,5	13,4	35,0
501–750	13,9	22,8	23,4	20,9	17,5	12,9	30,1
751–1000	6,8	16,4	19,8	19,0	16,2	12,3	25,9
1001–1250	3,6	12,3	16,1	16,9	15,5	11,6	23,2
1251–1500	2,3	8,8	13,7	14,2	13,8	11,1	20,6
1501–1750	1,3	6,1	11,0	12,4	11,7	9,9	17,7
1751–2000	0,8	3,5	8,1	10,4	10,4	9,0	14,9
2001–2250	0,5	3,1	6,1	9,5	9,9	8,3	13,6
2251–2500	0,5	2,9	5,8	7,7	9,9	7,4	12,4
2501–2750	0,3	2,0	4,7	6,9	8,1	7,1	11,1
2751–3000	0,2	1,2	3,0	5,2	6,5	6,2	9,1
<b>2010 г.</b>							
250–500	28,0	29,7	26,7	22,7	18,5	13,4	35,5
501–750	15,0	24,3	23,9	21,1	17,5	13,0	30,8
751–1000	7,7	18,7	20,9	19,7	16,5	12,3	27,1
1001–1250	4,0	13,3	17,9	17,8	15,6	11,8	23,8
1251–1500	2,6	9,9	14,5	15,6	14,7	11,2	21,7
1501–1750	1,5	6,8	11,9	14,0	12,8	10,5	19,1
1751–2000	1,3	6,1	11,0	12,4	11,7	9,9	17,7
2001–2250	0,8	3,5	8,2	10,4	10,4	9,0	14,9
2251–2500	0,8	3,4	7,8	10,3	10,3	8,4	14,3
2501–2750	0,5	2,3	5,8	7,6	8,8	7,4	12,1
2751–3000	0,3	2,1	4,8	7,2	8,2	7,1	11,3

Таблица 5

**Домохозяйства, которые могут участвовать в системе кредитования и планируют улучшить свои жилищные условия в 2007–2010 гг., доля от общего числа всех домохозяйств в %, накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит и плани- руют улучшить свои жилищные условия
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	11,1	13,1	12,1	10,2	7,8	4,7	15,2
501–750	5,9	10,1	10,7	9,4	7,4	4,5	13,4
751–1000	3,2	7,2	8,8	8,3	6,8	4,2	11,7
1001–1250	1,8	5,4	7,3	7,3	6,1	3,9	10,4
1251–1500	1,1	3,5	6,1	6,3	5,5	3,6	9,1
1501–1750	0,7	2,8	4,7	5,2	4,7	3,2	7,8
1751–2000	0,5	2,5	4,2	4,7	4,5	3,1	7,5
2001–2250	0,3	1,6	3,0	3,9	3,7	2,6	6,1
2251–2500	0,3	1,6	3,0	3,7	3,5	2,6	5,9
2501–2750	0,2	0,9	2,2	2,5	2,9	2,1	4,6
2751–3000	0,2	0,9	1,4	2,4	2,6	1,7	3,8
<b>2008 г.</b>							
250–500	12,7	13,7	12,3	10,3	7,8	4,7	15,8
501–750	7,6	11,4	11,3	9,8	7,5	4,5	14,2
751–1000	3,9	8,6	9,9	9,0	7,1	4,4	12,6
1001–1250	2,9	6,9	8,5	8,2	6,6	4,2	11,5
1251–1500	1,8	5,2	7,3	7,3	6,1	3,9	10,4
1501–1750	1,1	3,5	6,1	6,3	5,5	3,6	9,1
1751–2000	0,9	3,0	4,7	5,3	5,3	3,2	8,1
2001–2250	0,5	2,6	4,3	5,0	4,6	3,1	7,6
2251–2500	0,5	2,5	4,2	4,7	4,5	3,1	7,5
2501–2750	0,3	1,6	3,0	3,7	3,7	2,6	6,0
2751–3000	0,3	1,5	2,4	3,5	3,1	2,2	5,2
<b>2009 г.</b>							
250–500	13,6	14,1	12,5	10,4	7,8	4,7	16,0
501–750	9,1	12,2	11,7	10,0	7,6	4,6	14,6
751–1000	5,7	10,0	10,6	9,4	7,3	4,5	13,4
1001–1250	3,8	8,2	9,4	8,8	7,0	4,3	12,3
1251–1500	2,8	6,5	8,5	7,9	6,6	4,2	11,3
1501–1750	1,8	5,2	7,2	7,3	5,9	3,9	10,3
1751–2000	1,1	3,5	6,1	6,3	5,5	3,6	9,1
2001–2250	1,0	3,4	5,1	6,0	5,3	3,5	8,6
2251–2500	0,9	3,0	4,7	5,3	5,3	3,2	8,1
2501–2750	0,5	2,5	4,2	4,7	4,5	3,1	7,5
2751–3000	0,3	1,6	3,1	3,9	3,9	2,8	6,3
<b>2010 г.</b>							
250–500	14,0	14,1	12,5	10,4	7,8	4,7	16,1
501–750	9,4	12,5	11,8	10,1	7,6	4,6	14,8
751–1000	6,5	10,9	10,9	9,7	7,4	4,5	13,8

Окончание табл. 5

1001–1250	3,9	8,6	9,9	9,0	7,1	4,4	12,6
1251–1500	3,2	7,2	8,8	8,3	6,8	4,2	11,7
1501–1750	1,9	5,9	7,6	7,8	6,2	4,0	10,8
1751–2000	1,8	5,2	7,2	7,3	5,9	3,9	10,3
2001–2250	1,1	3,5	6,1	6,3	5,5	3,6	9,1
2251–2500	1,1	3,5	5,7	6,3	5,4	3,5	8,9
2501–2750	0,7	2,8	4,7	5,2	4,7	3,2	7,8
2751–3000	0,5	2,6	4,3	5,0	4,6	3,1	7,6

Таблица 6

**Семьи с зарегистрированным браком, которые могут участвовать в системе кредитования и планируют улучшить свои жилищные условия в 2007–2010 гг., доля от общего числа всех домохозяйств в %, накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит и плани- руют улучшить свои жилищные условия
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	7,6	8,3	7,4	5,9	4,2	2,0	9,5
501–750	4,5	6,8	6,7	5,6	4,0	2,0	8,5
751–1000	2,6	5,3	5,7	5,1	3,8	1,8	7,5
1001–1250	1,5	4,1	4,9	4,7	3,6	1,8	6,7
1251–1500	0,9	2,9	4,4	4,1	3,2	1,7	6,1
1501–1750	0,5	2,4	3,5	3,7	2,8	1,5	5,3
1751–2000	0,4	2,1	3,3	3,3	2,8	1,5	5,1
2001–2250	0,3	1,4	2,4	2,8	2,4	1,3	4,3
2251–2500	0,2	1,3	2,4	2,8	2,2	1,3	4,2
2501–2750	0,2	0,8	1,8	1,9	1,9	1,1	3,2
2751–3000	0,2	0,7	1,2	1,9	1,8	1,0	2,9
<b>2008 г.</b>							
250–500	8,5	8,7	7,4	6,0	4,2	2,0	9,9
501–750	5,7	7,5	7,0	5,8	4,1	2,0	9,0
751–1000	3,2	6,0	6,3	5,4	3,9	1,9	8,1
1001–1250	2,5	5,2	5,6	5,1	3,8	1,8	7,4
1251–1500	1,5	4,1	4,9	4,6	3,6	1,8	6,7
1501–1750	0,9	2,9	4,4	4,1	3,2	1,7	6,1
1751–2000	0,8	2,4	3,5	3,7	3,2	1,5	5,5
2001–2250	0,4	2,2	3,3	3,5	2,8	1,5	5,2
2251–2500	0,4	2,1	3,3	3,3	2,8	1,5	5,1
2501–2750	0,3	1,3	2,4	2,8	2,4	1,3	4,3
2751–3000	0,2	1,3	2,0	2,6	2,1	1,1	3,7
<b>2009 г.</b>							
250–500	9,0	8,8	7,5	6,0	4,2	2,0	10,0
501–750	6,4	7,9	7,2	5,9	4,1	2,0	9,2
751–1000	4,5	6,8	6,7	5,5	4,0	2,0	8,5
1001–1250	3,2	5,8	6,1	5,4	3,9	1,9	7,8

Окончание табл. 6

1251–1500	2,3	4,8	5,6	4,9	3,8	1,8	7,3
1501–1750	1,5	4,1	4,9	4,6	3,4	1,8	6,7
1751–2000	0,9	2,9	4,4	4,1	3,2	1,7	6,1
2001–2250	0,8	2,9	3,9	4,0	3,2	1,7	5,8
2251–2500	0,8	2,4	3,5	3,7	3,2	1,5	5,5
2501–2750	0,4	2,1	3,3	3,3	2,8	1,5	5,1
2751–3000	0,3	1,4	2,5	2,8	2,5	1,4	4,4
<b>2010 г.</b>							
250–500	9,1	8,8	7,5	6,0	4,2	2,0	10,0
501–750	6,6	8,0	7,2	5,9	4,1	2,0	9,3
751–1000	5,0	7,2	6,8	5,7	4,0	2,0	8,8
1001–1250	3,2	6,0	6,4	5,4	3,9	1,9	8,1
1251–1500	2,6	5,3	5,7	5,1	3,8	1,8	7,5
1501–1750	1,6	4,6	5,1	4,9	3,6	1,8	7,0
1751–2000	1,5	4,1	4,9	4,6	3,4	1,8	6,7
2001–2250	0,9	2,9	4,4	4,1	3,2	1,7	6,1
2251–2500	0,9	2,9	4,1	4,1	3,2	1,7	6,0
2501–2750	0,5	2,4	3,5	3,7	2,8	1,5	5,3
2751–3000	0,4	2,2	3,3	3,5	2,8	1,5	5,2

Таблица 7

**Семьи с зарегистрированным браком, которые могут участвовать в системе кредитования и планируют улучшить свои жилищные условия в 2007–2010 гг., доля от общего числа семей в %, накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит и плани- руют улучшить свои жилищные условия
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	14,7	16,1	14,3	11,5	8,1	3,9	18,5
501–750	8,8	13,2	13,1	10,8	7,8	3,8	16,6
751–1000	5,1	10,4	11,2	10,0	7,3	3,6	14,5
1001–1250	2,9	8,1	9,6	9,0	6,9	3,5	13,1
1251–1500	1,7	5,7	8,6	8,0	6,3	3,4	11,9
1501–1750	1,0	4,6	6,8	7,2	5,5	3,0	10,3
1751–2000	0,9	4,1	6,4	6,4	5,4	2,9	9,9
2001–2250	0,5	2,7	4,7	5,5	4,7	2,6	8,4
2251–2500	0,4	2,6	4,7	5,4	4,4	2,6	8,1
2501–2750	0,3	1,5	3,6	3,8	3,8	2,2	6,3
2751–3000	0,3	1,4	2,3	3,7	3,6	1,9	5,6
<b>2008 г.</b>							
250–500	16,6	16,8	14,4	11,6	8,1	3,9	19,2
501–750	11,1	14,7	13,5	11,2	7,9	3,9	17,5
751–1000	6,2	11,6	12,3	10,6	7,6	3,8	15,7
1001–1250	4,8	10,0	11,0	9,9	7,3	3,6	14,4
1251–1500	2,9	7,9	9,6	9,0	6,9	3,5	13,1

Окончание табл. 7

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит и плани- руют улучшить свои жилищные условия
	5	10	15	20	25	30	
1501–1750	1,7	5,7	8,6	8,0	6,3	3,4	11,9
1751–2000	1,5	4,7	6,8	7,2	6,1	3,0	10,8
2001–2250	0,9	4,3	6,5	6,9	5,4	3,0	10,1
2251–2500	0,9	4,1	6,4	6,4	5,4	2,9	9,9
2501–2750	0,5	2,6	4,7	5,4	4,7	2,6	8,3
2751–3000	0,4	2,5	3,8	5,1	4,1	2,2	7,3
<b>2009 г.</b>							
250–500	17,4	17,1	14,5	11,6	8,1	4,0	19,4
501–750	12,5	15,4	14,0	11,4	8,0	3,9	17,9
751–1000	8,7	13,1	13,0	10,8	7,8	3,8	16,5
1001–1250	6,1	11,3	11,8	10,4	7,5	3,7	15,3
1251–1500	4,5	9,4	10,9	9,6	7,3	3,6	14,2
1501–1750	2,9	7,9	9,6	9,0	6,7	3,5	13,0
1751–2000	1,7	5,7	8,6	8,0	6,3	3,4	11,9
2001–2250	1,6	5,6	7,6	7,8	6,2	3,2	11,3
2251–2500	1,5	4,7	6,8	7,2	6,1	3,0	10,8
2501–2750	0,9	4,1	6,4	6,4	5,4	2,9	9,9
2751–3000	0,5	2,7	4,8	5,5	4,9	2,7	8,6
<b>2010 г.</b>							
250–500	17,6	17,2	14,5	11,6	8,2	4,0	19,4
501–750	12,9	15,6	14,1	11,5	8,0	3,9	18,1
751–1000	9,8	14,1	13,2	11,2	7,8	3,9	17,1
1001–1250	6,2	11,6	12,4	10,6	7,6	3,8	15,7
1251–1500	5,1	10,4	11,2	10,0	7,3	3,6	14,5
1501–1750	3,1	8,9	9,8	9,6	7,0	3,5	13,5
1751–2000	2,9	7,9	9,6	9,0	6,7	3,5	13,0
2001–2250	1,7	5,7	8,6	8,0	6,3	3,4	11,9
2251–2500	1,7	5,7	8,0	8,0	6,3	3,2	11,7
2501–2750	1,0	4,6	6,8	7,2	5,5	3,0	10,3
2751–3000	0,9	4,3	6,5	6,9	5,4	3,0	10,1

Таблица 8

**Одиночки, которые могут участвовать в системе кредитования и планируют улучшить свои жилищные условия в 2007–2010 гг., доля от общего числа всех домохозяйств в %, накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по про- центам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит и плани- руют улучшить свои жилищные условия
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	3,5	4,8	4,8	4,3	3,6	2,6	5,7
501–750	1,4	3,3	3,9	3,8	3,3	2,5	4,9
751–1000	0,6	1,9	3,1	3,2	3,0	2,3	4,2

Окончание табл. 8

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процен- там	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит и плани- руют улучшить свои жилищные условия
	5	10	15	20	25	30	
1001–1250	0,3	1,2	2,3	2,7	2,6	2,1	3,7
1251–1500	0,2	0,6	1,7	2,2	2,2	1,9	3,0
1501–1750	0,2	0,5	1,2	1,6	1,9	1,7	2,5
1751–2000	0,1	0,4	1,0	1,4	1,8	1,6	2,4
2001–2250	0,0	0,2	0,6	1,1	1,3	1,3	1,8
2251–2500	0,0	0,2	0,6	1,0	1,2	1,3	1,7
2501–2750	0,0	0,2	0,4	0,5	1,0	1,0	1,3
2751–3000	0,0	0,1	0,3	0,5	0,8	0,7	1,0
<b>2008 г.</b>							
250–500	4,2	5,1	4,9	4,4	3,6	2,7	5,9
501–750	1,9	3,9	4,3	4,0	3,4	2,5	5,2
751–1000	0,7	2,6	3,6	3,6	3,2	2,4	4,6
1001–1250	0,5	1,7	2,9	3,1	2,9	2,3	4,1
1251–1500	0,3	1,1	2,3	2,6	2,6	2,1	3,6
1501–1750	0,2	0,6	1,7	2,2	2,2	1,9	3,0
1751–2000	0,2	0,6	1,2	1,6	2,1	1,7	2,6
2001–2250	0,1	0,4	1,0	1,5	1,8	1,6	2,4
2251–2500	0,1	0,4	1,0	1,4	1,8	1,6	2,4
2501–2750	0,0	0,2	0,6	1,0	1,3	1,3	1,8
2751–3000	0,0	0,2	0,5	0,9	1,0	1,1	1,4
<b>2009 г.</b>							
250–500	4,6	5,3	5,0	4,4	3,6	2,7	6,0
501–750	2,6	4,2	4,5	4,1	3,5	2,6	5,4
751–1000	1,3	3,2	3,9	3,8	3,3	2,5	4,9
1001–1250	0,7	2,4	3,3	3,4	3,2	2,4	4,4
1251–1500	0,5	1,6	2,9	3,0	2,8	2,3	4,0
1501–1750	0,3	1,1	2,3	2,6	2,5	2,1	3,6
1751–2000	0,2	0,6	1,7	2,2	2,2	1,9	3,0
2001–2250	0,2	0,6	1,2	2,0	2,1	1,8	2,8
2251–2500	0,2	0,6	1,2	1,6	2,1	1,7	2,6
2501–2750	0,1	0,4	1,0	1,4	1,8	1,6	2,4
2751–3000	0,0	0,2	0,6	1,1	1,4	1,4	1,9
<b>2010 г.</b>							
250–500	4,9	5,3	5,0	4,4	3,6	2,7	6,1
501–750	2,8	4,5	4,6	4,2	3,5	2,6	5,5
751–1000	1,4	3,6	4,1	4,0	3,4	2,5	5,0
1001–1250	0,7	2,6	3,6	3,6	3,2	2,4	4,6
1251–1500	0,6	1,9	3,1	3,1	3,0	2,3	4,2
1501–1750	0,3	1,3	2,5	2,9	2,6	2,2	3,8
1751–2000	0,3	1,1	2,3	2,6	2,5	2,1	3,6
2001–2250	0,2	0,6	1,7	2,2	2,2	1,9	3,0
2251–2500	0,2	0,6	1,6	2,2	2,2	1,8	2,9
2501–2750	0,2	0,5	1,2	1,6	1,9	1,7	2,5
2751–3000	0,1	0,4	1,0	1,5	1,8	1,6	2,4



Таблица 9

**Одиночки, которые могут участвовать в системе кредитования и планируют улучшить свои жилищные условия в 2007–2010 гг., доля от общего числа одиночек в %, накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит и планируют улучшить свои жилищные условия
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	6,9	9,4	9,3	8,3	7,0	5,1	11,1
501–750	2,7	6,4	7,7	7,5	6,5	4,9	9,5
751–1000	1,1	3,6	6,0	6,1	5,9	4,6	8,2
1001–1250	0,6	2,4	4,5	5,2	5,0	4,1	7,1
1251–1500	0,4	1,2	3,2	4,3	4,3	3,7	5,7
1501–1750	0,3	0,9	2,3	3,0	3,7	3,3	4,9
1751–2000	0,2	0,7	1,8	2,7	3,4	3,1	4,6
2001–2250	0,1	0,5	1,1	2,0	2,5	2,5	3,4
2251–2500	0,1	0,5	1,1	1,9	2,4	2,5	3,4
2501–2750	0,1	0,3	0,8	1,1	1,9	1,9	2,6
2751–3000	0,1	0,3	0,5	1,0	1,6	1,4	1,9
<b>2008 г.</b>							
250–500	8,2	9,9	9,5	8,5	7,1	5,2	11,4
501–750	3,7	7,5	8,4	7,8	6,7	4,9	10,0
751–1000	1,4	5,1	6,9	6,9	6,2	4,7	8,9
1001–1250	1,0	3,4	5,6	6,0	5,6	4,5	8,0
1251–1500	0,6	2,2	4,5	5,1	5,0	4,1	7,1
1501–1750	0,4	1,2	3,2	4,3	4,3	3,7	5,7
1751–2000	0,3	1,1	2,3	3,1	4,1	3,3	5,0
2001–2250	0,2	0,8	1,9	2,9	3,4	3,1	4,6
2251–2500	0,2	0,7	1,8	2,7	3,4	3,1	4,6
2501–2750	0,1	0,5	1,1	1,9	2,5	2,5	3,4
2751–3000	0,1	0,4	0,9	1,7	1,9	2,0	2,8
<b>2009 г.</b>							
250–500	9,0	10,2	9,7	8,6	7,1	5,2	11,6
501–750	5,1	8,3	8,8	8,0	6,8	5,1	10,5
751–1000	2,5	6,3	7,6	7,5	6,4	4,8	9,5
1001–1250	1,3	4,7	6,4	6,6	6,2	4,7	8,6
1251–1500	0,9	3,2	5,6	5,8	5,5	4,5	7,8
1501–1750	0,6	2,2	4,5	5,1	4,9	4,1	7,0
1751–2000	0,4	1,2	3,2	4,3	4,3	3,7	5,7
2001–2250	0,3	1,1	2,4	3,9	4,1	3,5	5,4
2251–2500	0,3	1,1	2,3	3,1	4,1	3,3	5,0
2501–2750	0,2	0,7	1,8	2,7	3,4	3,1	4,6
2751–3000	0,1	0,5	1,2	2,0	2,7	2,7	3,7
<b>2010 г.</b>							
250–500	9,6	10,3	9,8	8,6	7,1	5,2	11,8
501–750	5,5	8,7	8,9	8,1	6,8	5,1	10,7
751–1000	2,7	7,0	7,9	7,7	6,5	4,9	9,7
1001–1250	1,4	5,1	6,9	7,0	6,2	4,7	8,9
1251–1500	1,1	3,6	5,9	6,1	5,9	4,6	8,2

Окончание табл. 9

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по про- центам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит и плани- руют улучшить свои жилищные условия
	5	10	15	20	25	30	
1501–1750	0,6	2,5	4,9	5,7	5,1	4,3	7,4
1751–2000	0,6	2,2	4,5	5,1	4,9	4,1	7,0
2001–2250	0,4	1,2	3,2	4,3	4,3	3,7	5,7
2251–2500	0,4	1,2	3,1	4,3	4,3	3,6	5,6
2501–2750	0,3	0,9	2,3	3,0	3,7	3,3	4,9
2751–3000	0,2	0,8	1,9	2,9	3,4	3,1	4,6

Таблица 10

**Домохозяйства, которые могут участвовать в системе кредитования и планируют улучшить свои жилищные условия в 2007–2010 гг., доля от числа домохозяйств, имеющих возможности участия, в %, накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит и плани- руют улучшить свои жилищные условия
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	36,3	36,7	38,7	41,2	42,5	42,2	35,1
501–750	39,1	38,4	39,4	41,7	43,1	42,6	37,2
751–1000	41,7	39,7	41,1	42,0	43,2	43,0	38,5
1001–1250	42,1	40,6	41,6	43,4	43,5	43,5	39,7
1251–1500	46,5	41,1	42,3	43,8	44,9	44,1	40,7
1501–1750	49,7	43,3	43,3	44,4	45,6	46,0	42,3
1751–2000	48,0	42,7	43,6	44,3	45,7	46,6	43,0
2001–2250	47,1	43,2	44,1	44,9	45,7	46,7	43,6
2251–2500	50,0	44,1	44,5	44,6	45,5	46,8	43,6
2501–2750	61,5	49,3	45,3	44,6	46,6	46,6	44,4
2751–3000	66,7	52,1	45,1	45,2	47,3	47,4	44,7
<b>2008 г.</b>							
250–500	35,8	36,6	38,6	41,0	42,3	42,1	35,0
501–750	37,9	37,6	39,2	41,7	42,8	42,5	36,6
751–1000	39,4	39,1	40,0	41,6	43,0	43,1	37,9
1001–1250	41,6	39,6	41,4	42,2	43,1	42,9	38,7
1251–1500	42,1	40,6	41,8	43,4	43,5	43,8	39,9
1501–1750	46,5	41,1	42,3	43,8	44,9	44,1	40,7
1751–2000	49,3	41,6	43,2	44,4	45,2	46,0	42,1
2001–2250	45,7	43,0	43,6	44,1	45,6	46,5	42,8
2251–2500	48,0	42,7	43,6	44,3	45,7	46,6	43,0
2501–2750	47,1	43,0	44,1	44,6	45,7	46,7	43,6
2751–3000	50,0	45,5	45,7	45,3	46,0	46,7	43,7
<b>2009 г.</b>							
250–500	35,3	36,3	38,5	40,8	42,1	42,1	34,6
501–750	37,3	37,2	39,0	41,4	42,6	42,5	35,9
751–1000	39,1	38,4	39,5	41,6	43,2	42,6	37,2
1001–1250	40,2	39,2	40,4	41,9	43,0	42,9	37,9

Окончание табл. 10

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит и плани- руют улучшить свои жилищные условия
	5	10	15	20	25	30	
1251–1500	41,4	39,9	41,4	42,7	43,5	43,0	39,0
1501–1750	43,0	40,5	41,8	43,4	44,2	44,1	40,0
1751–2000	46,5	41,1	42,3	43,8	44,9	44,1	40,7
2001–2250	49,5	41,9	42,9	43,8	45,1	45,2	41,2
2251–2500	49,3	41,6	43,3	44,4	45,2	46,0	42,2
2501–2750	48,0	42,7	43,6	44,3	45,7	46,6	43,0
2751–3000	47,1	43,2	43,6	44,8	46,2	47,6	44,2
<b>2010 г.</b>							
250–500	35,0	36,2	38,4	40,8	42,2	42,1	34,5
501–750	37,1	36,9	39,0	41,3	42,6	42,4	35,6
751–1000	38,3	37,9	39,2	41,8	43,1	42,7	36,8
1001–1250	39,4	39,1	39,9	41,7	43,0	43,0	37,9
1251–1500	41,7	39,8	41,1	42,0	43,2	43,0	38,5
1501–1750	42,2	40,1	41,7	42,7	43,5	43,3	39,5
1751–2000	43,0	40,5	41,8	43,4	44,2	44,1	40,0
2001–2250	46,5	41,1	42,3	43,8	44,9	44,1	40,6
2251–2500	47,2	41,2	42,5	43,9	45,0	45,1	41,1
2501–2750	49,7	43,3	43,3	44,4	45,6	46,1	42,4
2751–3000	45,7	43,1	43,8	44,1	45,6	46,5	42,8

Таблица 11

**Семьи с зарегистрированным браком, которые могут участвовать в системе кредитования и планируют улучшить свои жилищные условия в 2007–2010 гг., доля от числа семей в браке, имеющих возможности участия, в %, накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по про- центам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит и плани- руют улучшить свои жилищные условия
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	36,3	37,3	40,0	43,4	46,4	47,1	35,6
501–750	39,9	38,4	40,1	43,4	46,5	47,4	37,6
751–1000	41,7	40,9	41,2	43,9	46,1	46,6	38,9
1001–1250	42,4	41,9	42,1	44,4	46,5	46,9	40,0
1251–1500	46,2	42,9	43,3	45,5	47,4	48,1	41,9
1501–1750	45,9	43,9	44,3	46,7	48,4	48,5	43,1
1751–2000	45,4	43,8	45,0	46,7	48,2	49,6	43,8
2001–2250	45,9	44,2	45,6	47,1	48,6	50,7	45,5
2251–2500	45,3	44,2	45,6	47,0	48,9	50,5	45,3
2501–2750	55,9	49,7	45,5	46,9	49,8	49,2	45,8
2751–3000	58,6	51,6	45,2	47,5	51,3	51,0	47,1
<b>2008 г.</b>							
250–500	36,3	37,4	39,8	43,3	46,2	47,1	35,7
501–750	38,7	38,1	40,0	43,8	46,6	47,3	37,3
751–1000	40,4	39,5	40,7	43,5	46,1	47,6	38,3

Окончание табл. 11

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит и планируют улучшить свои жилищные условия
	5	10	15	20	25	30	
1001–1250	41,8	40,6	41,7	44,0	46,2	46,6	39,1
1251–1500	42,4	42,0	42,2	44,5	46,5	47,2	40,3
1501–1750	46,2	42,9	43,3	45,5	47,4	48,1	41,9
1751–2000	46,7	43,1	44,3	46,8	47,7	48,5	43,0
2001–2250	43,0	44,1	44,9	46,1	48,3	49,6	43,7
2251–2500	45,4	43,8	45,0	46,7	48,2	49,6	43,8
2501–2750	45,9	43,9	45,6	47,0	48,6	50,7	45,4
2751–3000	45,3	46,0	45,5	47,9	49,2	49,4	45,2
<b>2009 г.</b>							
250–500	35,8	37,2	39,8	43,2	46,2	47,5	35,5
501–750	37,5	37,7	40,1	43,7	46,5	47,2	36,5
751–1000	40,0	38,5	40,2	43,3	46,6	47,4	37,5
1001–1250	41,1	39,6	40,8	43,7	46,0	47,1	38,4
1251–1500	41,6	41,2	41,7	44,1	46,5	46,6	39,6
1501–1750	42,6	42,0	42,2	44,6	46,5	47,2	40,2
1751–2000	46,2	42,9	43,3	45,5	47,4	48,1	41,9
2001–2250	47,1	43,5	43,9	45,3	47,8	48,6	42,0
2251–2500	46,7	43,2	44,3	46,7	47,8	48,5	43,0
2501–2750	45,4	43,8	45,0	46,7	48,2	49,6	43,8
2751–3000	45,9	44,2	44,8	47,1	49,4	51,3	45,9
<b>2010 г.</b>							
250–500	35,5	37,2	39,7	43,2	46,2	47,5	35,3
501–750	37,3	37,4	40,0	43,6	46,6	47,1	36,2
751–1000	39,1	38,1	40,0	43,8	46,5	47,4	37,3
1001–1250	40,4	39,5	40,6	43,5	46,1	47,4	38,3
1251–1500	41,7	41,0	41,3	43,9	46,1	46,6	39,0
1501–1750	42,3	41,3	42,1	44,2	46,6	46,6	39,9
1751–2000	42,6	42,0	42,2	44,6	46,5	47,2	40,2
2001–2250	46,2	42,9	43,4	45,5	47,3	48,0	41,9
2251–2500	47,1	42,9	43,8	45,4	47,6	48,4	42,0
2501–2750	45,9	43,9	44,3	46,8	48,4	48,6	43,2
2751–3000	43,0	44,2	45,1	46,1	48,3	49,6	43,7

Таблица 12

**Одиночки, которые могут участвовать в системе кредитования и планируют улучшить свои жилищные условия в 2007–2010 гг., доля от числа одиночек, имеющих возможности участия, в %, накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит и планируют улучшить свои жилищные условия
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	36,3	35,7	37,0	38,4	38,7	39,2	34,1
501–750	36,8	38,3	38,1	39,3	39,6	39,5	36,5

Окончание табл. 12

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Имеют возможность взять кредит и планируют улучшить свои жилищные условия
	5	10	15	20	25	30	
751–1000	42,0	36,6	40,9	39,3	40,1	40,5	37,7
1001–1250	40,7	37,0	40,8	41,6	39,8	40,9	39,0
1251–1500	47,8	34,2	39,9	41,1	41,8	41,1	38,4
1501–1750	69,0	40,5	40,6	39,7	42,0	44,0	40,8
1751–2000	66,7	37,5	39,6	39,4	42,3	44,1	41,4
2001–2250	50,0	38,2	38,7	39,8	41,0	43,5	39,5
2251–2500	100,0	43,3	40,3	39,1	40,5	43,5	39,9
2501–2750	100,0	44,7	44,6	37,9	41,3	44,0	41,4
2751–3000	100,0	55,6	44,4	38,4	40,1	43,4	39,4
<b>2008 г.</b>							
250–500	34,8	35,4	36,8	38,2	38,4	38,9	33,7
501–750	35,4	36,5	37,9	39,0	39,1	39,4	35,4
751–1000	35,3	38,2	38,8	39,2	39,8	40,1	37,3
1001–1250	40,4	36,7	40,7	39,5	39,7	40,6	37,9
1251–1500	40,7	36,5	40,9	41,4	39,9	41,3	39,2
1501–1750	47,8	34,2	39,9	41,1	41,8	41,1	38,4
1751–2000	69,0	36,7	40,4	39,6	41,9	44,0	40,4
2001–2250	66,7	38,1	39,9	40,0	42,0	43,8	40,9
2251–2500	66,7	37,5	39,6	39,4	42,3	44,1	41,4
2501–2750	50,0	38,2	38,7	39,1	41,2	43,5	39,8
2751–3000	100,0	41,8	46,1	38,8	40,4	43,8	40,2
<b>2009 г.</b>							
250–500	34,4	34,8	36,6	37,9	38,3	38,7	33,2
501–750	36,8	36,2	37,4	38,4	38,8	39,5	34,8
751–1000	36,2	38,2	38,3	39,3	39,5	39,4	36,6
1001–1250	36,1	38,2	39,9	39,2	39,8	40,2	37,2
1251–1500	39,7	36,5	40,8	40,7	40,1	40,5	38,0
1501–1750	45,2	36,1	41,1	41,4	41,3	41,7	39,6
1751–2000	47,8	34,2	39,9	41,1	41,8	41,1	38,4
2001–2250	69,0	35,2	39,8	41,1	41,7	42,5	39,6
2251–2500	69,0	36,7	40,6	39,6	41,9	44,0	40,4
2501–2750	66,7	37,5	39,6	39,4	42,3	44,1	41,4
2751–3000	50,0	38,2	39,3	39,5	41,4	44,2	40,5
<b>2010 г.</b>							
250–500	34,1	34,7	36,6	37,8	38,3	38,8	33,2
501–750	36,6	35,9	37,4	38,3	38,9	39,5	34,7
751–1000	35,6	37,4	37,9	39,1	39,5	39,5	35,9
1001–1250	35,3	38,2	38,7	39,3	39,8	40,1	37,3
1251–1500	42,0	36,6	40,8	39,2	40,0	40,5	37,7
1501–1750	41,4	36,2	41,0	40,4	39,8	41,0	38,7
1751–2000	45,2	36,1	41,1	41,4	41,3	41,7	39,6
2001–2250	47,8	34,2	39,7	41,1	41,8	41,1	38,4
2251–2500	47,8	34,7	39,6	41,3	41,8	42,7	39,3
2501–2750	69,0	40,5	40,6	39,7	42,0	44,0	40,8
2751–3000	66,7	38,1	40,1	40,0	42,0	43,8	40,9

Таблица 13

**Прогнозная динамика семей в браке, которые могут участвовать в кредитных программах хотя бы в минимальном объеме (от 250 тыс. руб. с учетом выплат по процентам) и планируют в ближайшие три г. улучшить свои жилищные условия, в разрезе источников средств на улучшение жилищных условий, % от числа семей в браке**

Могут участвовать в кредитных программах и планируют в ближайшие три улучшить свои жилищные условия за счет...	2007	2008	2009	2010
	% от числа семей в браке			
Обращения к каким-либо видам банковского кредита	6,8	6,9	6,9	7,0
Привлечения других внешних займов	1,5	1,6	1,6	1,6
Использования <i>только</i> собственных средств	11,3	11,9	12,1	12,1
Всего	19,6	20,4	20,6	20,6

Таблица 14

**Прогнозная динамика одиночек, которые могут участвовать в кредитных программах хотя бы в минимальном объеме (от 250 тыс. руб. с учетом выплат по процентам) и планируют в ближайшие 3 года улучшить свои жилищные условия, в разрезе источников средств на улучшение жилищных условий, % от числа одиночек**

Могут участвовать в кредитных программах и планируют в ближайшие три улучшить свои жилищные условия за счет...	2007	2008	2009	2010
	% от числа одиночек			
Обращения к каким-либо видам банковского кредита	3,8	3,9	3,9	3,9
Привлечения других внешних займов	0,9	0,9	0,9	0,9
Использования <i>только</i> собственных средств	6,4	6,7	6,9	7,0
Всего	11,1	11,4	11,6	11,8

Таблица 15

**Домохозяйства, которые планируют улучшить свои жилищные условия в 2007–2010 гг., но не могут участвовать в системе кредитования, доля от общего числа всех домохозяйств в %, накопленным итогом снизу вверх**

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Планируют улучшить жилищные условия, но не имеют возможностей взять кредит
	5	10	15	20	25	30	
<b>2007 г.</b>							
250–500	12,7	10,7	11,7	13,7	16,1	19,2	8,6
501–750	18,0	13,8	13,2	14,5	16,5	19,4	10,4
751–1000	20,7	16,7	15,1	15,6	17,1	19,7	12,2
1001–1250	22,1	18,5	16,6	16,5	17,7	19,9	13,5
1251–1500	22,8	20,3	17,8	17,6	18,4	20,2	14,8
1501–1750	23,2	21,0	19,2	18,6	19,1	20,7	16,0
1751–2000	23,3	21,4	19,6	19,2	19,3	20,8	16,4

Окончание табл. 15

Объем кредита в тыс. руб. с учетом выплат по процентам	Срок кредита, лет						Планируют улучшить жилищные условия, но не имеют возможностей взять кредит
	5	10	15	20	25	30	
2001–2250	23,6	22,3	20,9	20,0	20,1	21,2	17,8
2251–2500	23,6	22,3	20,9	20,1	20,4	21,2	18,0
2501–2750	23,7	22,9	21,6	21,4	21,0	21,8	19,3
2751–3000	23,7	23,0	22,4	21,5	21,2	22,2	20,0
<b>2008 г.</b>							
250–500	11,2	10,1	11,6	13,5	16,1	19,2	8,1
501–750	16,3	12,5	12,6	14,1	16,3	19,3	9,7
751–1000	19,9	15,3	14,0	14,9	16,8	19,5	11,2
1001–1250	20,9	17,0	15,3	15,7	17,2	19,7	12,4
1251–1500	22,1	18,6	16,6	16,6	17,8	19,9	13,5
1501–1750	22,8	20,3	17,8	17,6	18,4	20,2	14,8
1751–2000	22,9	20,9	19,2	18,6	18,6	20,7	15,8
2001–2250	23,3	21,2	19,5	18,8	19,3	20,7	16,3
2251–2500	23,3	21,4	19,6	19,2	19,3	20,8	16,4
2501–2750	23,6	22,3	20,9	20,1	20,1	21,2	17,8
2751–3000	23,6	22,4	21,4	20,4	20,8	21,7	18,7
<b>2009 г.</b>							
250–500	10,3	9,8	11,4	13,5	16,1	19,2	7,9
501–750	14,8	11,7	12,2	13,9	16,3	19,2	9,2
751–1000	18,1	13,9	13,3	14,5	16,6	19,4	10,5
1001–1250	20,0	15,7	14,5	15,1	16,8	19,6	11,6
1251–1500	21,1	17,4	15,4	16,0	17,3	19,7	12,6
1501–1750	22,1	18,7	16,6	16,6	17,9	19,9	13,6
1751–2000	22,8	20,3	17,8	17,6	18,4	20,2	14,8
2001–2250	22,9	20,4	18,7	17,8	18,6	20,4	15,3
2251–2500	22,9	20,9	19,2	18,6	18,6	20,7	15,8
2501–2750	23,3	21,4	19,6	19,2	19,3	20,8	16,4
2751–3000	23,6	22,3	20,8	20,0	20,0	21,1	17,5
<b>2010 г.</b>							
250–500	9,9	9,7	11,4	13,5	16,0	19,2	7,8
501–750	14,4	11,3	12,0	13,8	16,2	19,2	9,1
751–1000	17,4	13,0	13,0	14,2	16,5	19,4	10,1
1001–1250	19,9	15,3	14,0	14,9	16,8	19,5	11,2
1251–1500	20,7	16,7	15,1	15,6	17,1	19,7	12,2
1501–1750	22,0	18,0	16,3	16,0	17,6	19,9	13,1
1751–2000	22,1	18,7	16,6	16,6	17,9	19,9	13,6
2001–2250	22,8	20,3	17,8	17,6	18,4	20,2	14,8
2251–2500	22,8	20,3	18,2	17,6	18,4	20,4	15,0
2501–2750	23,2	21,0	19,2	18,6	19,1	20,7	16,0
2751–3000	23,3	21,2	19,5	18,8	19,3	20,7	16,3

# ФИНАНСОВЫЕ ПРАКТИКИ РОССИЙСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

---

**В** данной статье мы попытаемся ответить на вопросы: каковы финансовые практики российского населения? как они соотносятся в разных слоях общества? Правда ли, что люди, имеющие сбережения, не являются заемщиками, и наоборот? Каков социально-демографический профиль семей, различающихся по виду своей финансовой активности?

## 1. РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Прежде всего определимся с тем, что понимать под финансовыми практиками, или, шире, финансовым поведением. Мы рассматриваем финансовое поведение как деятельность домохозяйства по мобилизации и использованию денежных ресурсов. Иными словами, это различные виды финансовой активности граждан, к которым относятся и сбережения, и инвестиционная активность, и страхование, и заемно-кредитное поведение, и денежные игры и т. п.

Финансовое поведение населения зависит от очень многих факторов, объективных (уровня денежных доходов, тенденций развития финансовых институтов, объема денежной массы, уровня инфляции, обменного курса и процентных ставок и т. д.) и субъективных (оценок и ожиданий относительно экономических перспектив страны, уровня доверия к банковским институтам, желания делать/не делать сбережения и т. д.).

Первая группа факторов является, как правило, основой для макроэкономических оценок динамики финансового поведения. Концентрация же исследовательского внимания на второй группе факторов характеризует суть экономико-социологического подхода, который, с одной стороны, сторонится модели экономического человека, предложенной традиционной экономической теорией,



поскольку он слишком эгоистичен и изолирован от других людей, непомерно рационален и информирован, действуя как автомат, подчиненный всецело логике экономического интереса. С другой стороны, экономическая социология не превращает человека в социологический автомат, столь же бездумно подчиняющийся предписанным нормам. Человек в экономической социологии способен становиться действующим субъектом и поступать вопреки обстоятельствам, переключаться с одной логики действия на другую, проявляя волю и гибкость. Это человек, одновременно способный на последовательные и рефлексивные действия, выстраивает собственное будущее. При этом он включен в сложное переплетение формальных и неформальных сетей, входит в разные институты и организации, действует в составе социальных групп, принадлежит к локальным и национальным общностям. В рамках данного подхода акцент делается не на количественных характеристиках чего-либо, а на понимании общих тенденций развития сквозь призму разных социально-экономических групп. Именно этого подхода мы и будем придерживаться.

Воздействие объективных экономических условий на поведение людей неизбежно опосредуется их субъективными воззрениями на экономику. Иными словами, сбережения, к примеру, зависят не только от возможности отложить часть дохода на будущее, измеряемой экономическими переменными, но и от желания их сделать<sup>1</sup>. На *рис. 1* представлены кривые реальных располагаемых доходов за последние 7 лет и доли респондентов, ответивших положительно на вопрос «Как вы думаете, в ближайший год ваши возможности делать сбережения улучшатся или ухудшатся?». Как видно, их динамика практически идентична. Это можно трактовать так, что возможности делать сбережения действительно улучшаются в периоды роста доходов и снижаются, соответственно, в обратном случае.

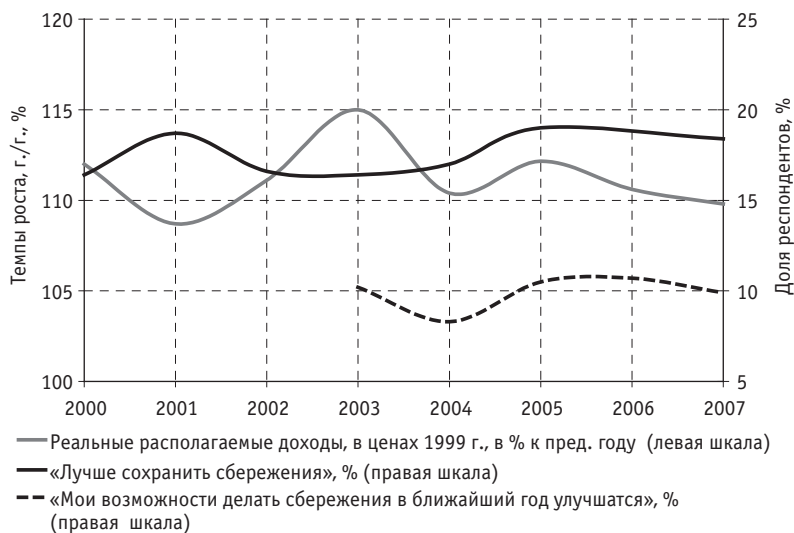
Однако динамика ответов респондентов на вопрос «Что бы вы предпочли в нынешней ситуации — хранить или тратить сбережения?» в реальности меняет картину на противоположную. В периоды некоторого замедления темпов роста доходов доля лиц, предпочитающих сохранить сбережения, возрастает (значит, можно предположить, что сбережения не сокращаются, как это следовало бы ожидать в соответствии с классической схемой поддержания уровня текущего потребления), и, напротив, когда доходы растут, люди менее склонны хранить сбережения.

---

<sup>1</sup> Эта теория так называемой поведенческой экономики была разработана на основе эмпирических исследований Дж. Катоней. Подробнее см.: *Katona G. Psychological Analysis of Economic Behaviour. — NY: McGraw-Hill, 1951.*

Рисунок 1

## Динамика доходов, сберегательных возможностей и намерений



**Источник:** расчеты на основе данных Росстата, представленных в сб.: Социальное положение и уровень жизни населения России. 2006 // Росстат. — М., 2006; данные обследования «Индекс потребительских настроений».

Здесь, правда, сразу следует отметить, что, в отличие от экономистов, население по-другому понимает и подсчитывает сбережения, а также иначе принимает сберегательные решения. Так, например, выплаты по потребительским кредитам и долгам, которые входят в состав сбережений в экономических моделях с отрицательным знаком, респондентами рассматриваются скорее как потребление. При покупках в кредит домохозяйства, по существу, делают выбор между решениями купить или не покупать, а экономисты обращают внимание на формальную сторону, считая это решением о заимствовании денег. Даже выплаты по ипотеке часто ассоциируются людьми с арендной платой за жилье, хотя в данном случае очевиден прирост активов в материальной форме. Тем не менее такие выплаты мысленно ставятся в один ряд с арендной платой, а не со сбережениями.

Вообще, развитие потребительского кредитования в последние годы стало фактором, усложняющим финансовое и потребительское поведение населения, которое стало чаще отклоняться от традиционных экономических моделей. Благодаря развитию множества доступных для населения видов потребительского кредита в современной экономике потребительские и сберегательные

действия потеряли былую альтернативность. В условиях растущего многообразия схем мобилизации финансовых ресурсов домохозяйств стало возможно одновременно увеличивать потребление и накопление, что и наблюдается в последние годы.

## 2. СБЕРЕГАТЕЛИ И ЗАЕМЩИКИ В ЗЕРКАЛЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ДАННЫХ

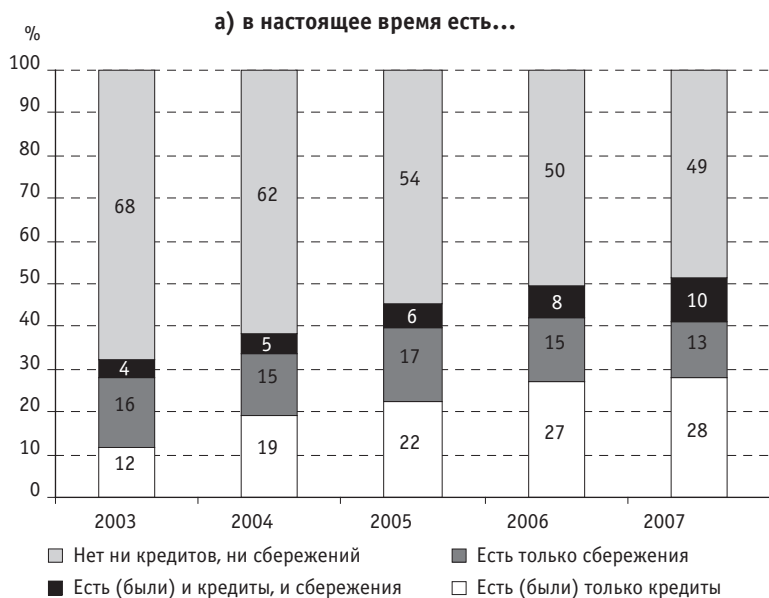
Взглянем на этот вопрос не с макроэкономической точки зрения, а с позиций данных социологических обследований. Используя динамическую базу данных «Индекс потребительских настроений» (ИПН), мы выделили четыре группы респондентов на основе информации о наличии и/или отсутствии у них сбережений и/или кредитов. Таким же образом были выделены четыре группы на основе ответов о намерениях в этой сфере (рис. 2).

Анализ этих данных показывает, что каждый десятый опрошенный респондент в 2007 г. имел и сбережения, и долги (кредиты), при этом доля таковых за прошедшие годы только возрастала, главным образом за счет того, что домохозяйства, уже имеющие накопленные сбережения, обращаются и за получением кредитов (в 2004 г. таковых было лишь 5%, а тремя годами позже — в 2 раза больше). И в ближайшее время доля этой группы уменьшаться не будет (рис. 2б).

Но почему семьи предпочитают одалживать, имея сбережения? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо понять, каковы эти домохозяйства по своим характеристикам. С этой целью вновь обратимся к данным второй волны обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (далее — РидМиЖ), объем выборки которой позволяет корректно провести такой стратификационный анализ. На основе ответов на вопросы о наличии сбережений и опыта кредитования были выделены такие же четыре группы домохозяйств, как на базе данных обследования ИПН. Надо отметить, что данные, полученные в ходе различных социологических обследований, довольно хорошо согласуются между собой. Примерно четверть домохозяйств являются «чистыми» заемщиками, 12% — одновременно и сберегателями и заемщиками (по ИПН — 10%), еще четверть выступают «чистыми» сберегателями и 40% домохозяйств не имеют ни кредитов, ни сбережений. Надо сказать, что доля последней группы по опросам ИПН больше, чем по данным РидМиЖ, а доля «чистых» сберегателей — чуть меньше. Это связано с большей смещенностью первой выборки в сторону бедного населения.

Рисунок 2

## Сберегатели и заемщики — нынешние и будущие: сколько их?



Источник: рассчитано по базе данных обследования «Индекс потребительских настроений».

Анализ данных *табл. 1* показывает, что «чистыми» сберегателями чаще других являются домохозяйства пенсионеров и смешанные домохозяйства пенсионеров и непенсионеров без детей, душевой доход которых по своему уровню выше среднего, проживающие в Москве и Санкт-Петербурге. «Чистых» заемщиков больше среди домохозяйств, находящихся на различных этапах жизненного цикла (молодых семей, прочих домохозяйств непенсионеров, смешанных домохозяйств непенсионеров и пенсионеров), но в которых обязательно есть дети. Такие семьи банковских заемщиков чаще всего проживают в городах, но не столицах, а уровень их душевого дохода практически равен среднему по всей выборке.

Третья группа, в которую вошли семьи, являющиеся одновременно и сберегателями, и заемщиками, на первый взгляд достаточно близка по своим демографическим характеристикам к предыдущей. В ней чаще других встречаются молодые семьи и прочие домохозяйства непенсионеров, хотя наличие детей здесь не доминирует. Главным дифференцирующим фактором является уровень доходов, который в группе сберегателей-заемщиков почти на треть выше, чем в среднем по выборке. В результате 20% домохозяйств верхнего, 5-го, квинтиля имеют одновременно и сбережения, и кредиты, тогда как в целом по выборке таковых почти в 2 раза меньше. Учитывая эти доходные различия, закономерно предположить, что таких домохозяйств сберегателей-заемщиков больше в столицах-мегаполисах и крупных областных центрах.

И в заключение несколько слов о тех семьях, которым не свойственна ни сберегательная, ни кредитная активность. Как уже говорилось, их доля достигает 40%. Чаще всего это сельские домохозяйства пенсионеров с низкими доходами (их уровень на 20% ниже среднего по выборке).

Домохозяйства-сберегатели ориентируются более всего на формирование доходов за счет занятости в прошлом (отрицательное значение фактора указывает на значимость именно пенсий по старости), а также стратегию рантье, подразумевающую получение доходов от собственности (*табл. 2*). Стратегия наряду с получением доходов от текущей занятости или предпринимательства также характерна для семей, которые одновременно имеют и сбережения, и долги перед банками. Получая доходы от собственности (сдача недвижимости внаем), эти домохозяйства не только тратят, но и продолжают накапливать денежные ресурсы (своего рода «финансовая подушка»), а часть текущих трудовых доходов направляют на погашение кредитов. Это подтверждается и тем, что домохозяйства «чистых» заемщиков, не имеющие никаких накоплений, ориентируются только на заработную плату и некоторые выплаты на детей.

Таблица 1

**Социальный портрет домохозяйств-заемщиков  
и/или сберегателей, % по строке\***

Характеристики	Группы домохозяйств по наличию/отсутствию сбережений/кредитов			
	1-я группа	2-я группа	3-я группа	4-я группа
	<i>есть только сбережения, нет (не было) кредитов</i>	<i>есть (были) только кредиты, нет сбережений</i>	<i>есть сбережения и есть (были) кредиты</i>	<i>нет сбережений и нет (не было) кредитов</i>
<b>В целом по выборке</b>	<b>25,9</b>	<b>22,9</b>	<b>11,7</b>	<b>39,6</b>
<i>Тип населенного пункта</i>				
Москва, Санкт-Петербург	31,8	19,5	12,8	35,9
Прочие областные центры	25,7	24,3	14,4	35,6
Город	24,0	27,1	11,9	37,0
Село, ПГТ	25,7	18,9	8,4	47,0
<i>Квинтили по среднедушевому доходу домохозяйств, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>				
1-й	14,7	23,0	4,8	57,5
2-й	24,4	19,4	7,3	48,9
3-й	27,1	23,7	10,7	38,5
4-й	29,6	26,6	14,8	29,0
5-й	33,1	24,0	20,1	22,8
<i>Уровень среднедушевого дохода, в % к среднему</i>	114,0	102,4	129,4	80,8
<i>Социально-демографический тип домохозяйств</i>				
Молодые семьи (нет взрослых старше 30 лет)	16,6	31,4	15,7	36,3
<i>в том числе:</i>				
с детьми	13,8	38,1	15,8	32,4
без детей	20,0	23,2	15,7	41,1
Домохозяйства не-пенсионеров, где есть взрослые старше 30 лет	18,4	31,4	14,9	35,4
<i>в том числе:</i>				
с детьми	17,1	34,9	15,0	33,0
без детей	20,6	25,1	14,6	39,6
Смешанные домохозяйства пенсионеров и не-пенсионеров	25,4	23,3	12,7	38,6
<i>в том числе:</i>				
с детьми	22,8	27,2	13,9	36,1
без детей	27,8	19,6	11,6	41,0
Домохозяйства пенсионеров	42,9	4,5	3,3	49,3

**Примечания:** \* — В Приложении приведена аналогичная таблица 1, где указаны % по столбцу.

**Источник:** рассчитано по данным РидМиЖ» (2007 г.).

Таблица 2

**Стратегии формирования доходов домохозяйств — заемщиков и/или сберегателей\***

Группы домохозяйств	Факторы источников доходов**				
	1	2	3	4	5
	доходы от текущей/прошлой занятости по найму или предпринимательства	стратегия рвантье	доходы от ЛПХ и пособия по безработице	стратегия получения стипендий и др. пособий	стратегия частных и государственных трансфертов
Средние значения факторов по группам домохозяйств					
<i>Есть</i> только сбережения, <i>нет</i> (не было) кредитов	-0,333	0,221	0,024	-0,061	-0,025
<i>Есть</i> (были) только кредиты, <i>нет</i> сбережений	0,440	-0,143	-0,101	0,071	0,061
<i>Есть</i> сбережения и <i>есть</i> (были) кредиты	0,314	0,395	-0,119	0,099	-0,030
<i>Нет</i> сбережений и <i>нет</i> (не было) кредитов	-0,104	-0,202	0,075	-0,027	-0,004

*Примечание:* \* — включены домохозяйства, имеющие один и более источников доходов. Положительное значение фактора свидетельствует о выраженности данной стратегии. \*\* — Подробнее о стратегиях формирования и факторах источников доходов см. в статье *Е. Б. Головлянциной, О. В. Сиявской* в данном сборнике.

*Источник:* рассчитано по данным РидМиЖ (2007 г.).

**3. ТИПЫ ФИНАНСОВЫХ ПРАКТИК РОССИЙСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ И МАСШТАБ ИХ РАСПРОСТРАНЕННОСТИ**

Итак, мы выяснили, что домохозяйства сберегателей и/или заемщиков отличаются друг от друга и по демографическим, и по социально-экономическим характеристиками, и по стратегии формирования доходов. Очевидно, что долги тех домохозяйств, которые имеют еще и сбережения, отличаются от долгов «чистых» заемщиков. Долги первых являются, скорее, частью продуманной финансовой стратегии, нежели вынужденным результатом острой нехватки средств. Также можно предположить, что и сбережения в разных группах домохозяйствах отличаются по своим целям и формам. Все это говорит о том, что финансовое поле охватывает гораздо больший спектр показателей, чем просто наличие/отсутствие сбережений (ак-

Таблица 3

## Модель факторного анализа финансовых практик

Показатели	Факторы			
	1	2	3	4
Покупали или оплачивали в кредит:	значения факторных нагрузок			
бытовую технику	-0,073	-0,046	<b>0,759</b>	0,097
мебель	0,018	0,116	<b>0,698</b>	-0,062
автомобиль	0,027	<b>0,325</b>	0,189	0,253
недвижимость	-0,031	<b>0,637</b>	-0,127	0,173
ремонт жилья или благоустройство участка	-0,062	<b>0,559</b>	0,052	-0,036
образование	0,040	<b>0,589</b>	0,096	-0,092
Наличие сбережений	<b>0,821</b>	-0,070	-0,030	0,179
Есть вклад в Сбербанке для хранения сбережений и/или получения дохода (% по вкладу)	<b>0,841</b>	0,025	-0,015	-0,146
Есть вклад в <i>других коммерческих банках</i> для хранения сбережений и/или получения дохода (% по вкладу)	-0,010	-0,141	-0,110	<b>0,621</b>
Используют счет в банке для безналичных расчетов за товары и услуги	0,017	0,017	-0,093	<b>0,561</b>
Используют счет в банке для получения зарплаты	-0,040	0,099	0,244	<b>0,503</b>
Пользуются услугой банковских переводов: только переводили деньги	0,074	0,189	0,220	<b>0,361</b>
<i>Информативность факторов (% объясненной дисперсии)</i>	11,7	10,5	10,5	10,4

Источник: рассчитано по данным РидМиЖ (2007 г.).

тивов) и/или кредитов (пассивов). Поэтому для исследования поля финансовых практик мы обратились к процедуре факторного анализа (метод главных компонент, вращение варимакс). Построенная модель включает в себя переменные, характеризующие различные виды финансового поведения, хотя, конечно, не покрывает всего поля, что связано с ограничениями самой анкеты обследования<sup>2</sup>. Всего было выделено 4 фактора, объясняющих 43% дисперсии (табл. 3).

Полученные результаты можно интерпретировать как различные практики в области финансовых активов в зависимости от переменных, входящих в них с максимальной нагрузкой (в табл. 3 они выделены жирным шрифтом).

*Первый фактор*, информативность которого составляет 12%, определяется двумя основными признаками: наличием сбереже-

<sup>2</sup> В частности, в ней отсутствуют показатели, отражающие страховое поведение, наличие долгов перед семьями (долги родственников, знакомых, невыплаченные страховки, заработная плата, замороженные вклады и т. д.), кредитные пластиковые карты и т. д.



ний и наличием вклада в Сбербанке для их хранения (получения дохода). Заметим, что показатель, отражающий наличие вкладов в других коммерческих банках, здесь себя не проявляет. Правильно обозначить его как *стратегию организованных вкладов в Сбербанке*.

В рамках *второго фактора* наибольшие удельные веса имеют четыре родственных признака: наличие у домохозяйств банковских кредитов (уже выплаченных или еще не погашенных) на покупку автомобиля, недвижимости, на ремонт жилья (благоустройство участка) и образование. Все эти кредиты объединяет то, что они, как правило, являются «крупногабаритными», как по суммам, так и по срокам выплат. Кроме того, все эти статьи расходов могут рассматриваться и как инвестиционные (покупка недвижимости, затраты на образование — именно эти показатели имеют здесь максимальную нагрузку). Условно обозначим данный фактор как *стратегию взятых «крупногабаритных» и инвестиционных по содержанию кредитов*.

Иную линию кредитного поведения представляет собой *третий фактор*, с которым связаны показатели, отражающие наличие у домохозяйств кредитного опыта по покупке бытовой, аудио-, видео-техники и мебели. Эти кредиты большей частью краткосрочны, невелики по суммам, поэтому этот фактор можно обозначить как *стратегию взятых мелких бытовых кредитов*.

Основные составляющие *четвертого фактора* — наличие счетов в коммерческих банках в целях получения зарплаты, безналичных расчетов за товары и услуги, получения доходов по вкладу, а также активность в плане перевода денежных средств через банк. Определим его как *стратегию широкого использования банковских услуг*.

Итак, группировка показателей путем факторного анализа позволила определить структуру финансового поля. Но возникает вопрос: как распределяются объекты — домохозяйства — в этом поле? Для выделения групп домохозяйств, различающихся типом поведения, будем использовать двухшаговый метод кластерного анализа.

Этот метод позволил разделить домохозяйства на четыре группы. Семьи, вошедшие в первый кластер, ориентируются на хранение денежных средств в виде вкладов в Сбербанке. Доля таких *вкладчиков-сберегателей* составляет по выборке 31,4% (рис. 3). Для второй группы домохозяйств сильно значимы два фактора, отражающие стратегии взятия «крупногабаритных» и инвестиционных по содержанию кредитов, а также широкого использования банковских услуг. Таких *активных банковских потребителей* во всей выборке немного (8,8%), но это те клиенты, которые желанны для

Таблица 4

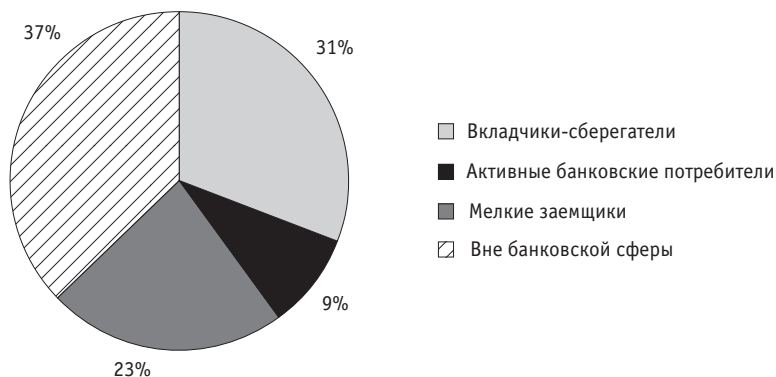
### Характеристика типов (кластеров) домохозяйств по стратегиям в области финансовых активов \*

Кластерообразующие признаки	Типы (кластеры) домохозяйств			
	1	2	3	4
	вкладчики-сберегатели	активные банковские потребители	мелкие заемщики	вне банковской сферы
Средние значения факторов				
1-й фактор. Стратегия организованных вкладов в Сбербанке	<b>1,109</b>	-0,096	-0,248	<b>-0,768</b>
2-й фактор. Стратегия взятых крупногабаритных и инвестиционных по содержанию кредитов	-0,192	<b>2,160</b>	-0,295	-0,168
3-й фактор. Стратегия взятых мелких бытовых кредитов	-0,370	-0,257	<b>1,417</b>	<b>-0,504</b>
4-й фактор. Стратегия широкого использования банковских услуг	-0,158	<b>1,464</b>	0,111	-0,283

**Примечание:** \* — положительное значение свидетельствует о выраженности данной стратегии.

Рисунок 3

### Распространенность групп домохозяйств, различающихся стратегией в области финансовых активов



**Источник:** рассчитано по данным обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (2007 г.).

большинства финансовых организаций. Отрицательное значение в этой группе третьего фактора свидетельствует о том, что эти семьи не обращаются за бытовыми товарными кредитами. Третья группа домохозяйств объединяет как раз *мелких заемщиков* (23%), а отрицательное значение первого фактора здесь указывает на то, что

Таблица 5

**Основные характеристики типов домохозяйств, различающихся по стратегиям в области финансовых активов (% по строке)**

Характеристики	Типы (кластеры) домохозяйств			
	1	2	3	4
	вкладчики-сберегатели	активные банковские потребители	мелкие заемщики	вне банковской сферы
<b>В целом по выборке</b>	<b>31,4</b>	<b>8,8</b>	<b>22,9</b>	<b>36,9</b>
<i>Тип населенного пункта</i>				
Москва, Санкт-Петербург	34,8	7,9	23,2	34,0
Прочие областные центры	30,9	9,9	25,6	33,7
Город	28,9	9,8	26,6	34,7
Поселок городского типа	40,1	8,5	12,7	38,7
Село	31,5	6,9	18,2	43,5
<i>Квинтили по среднедушевому доходу домохозяйств, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>				
1-й	20,0	6,2	19,7	54,1
2-й	30,9	5,7	17,9	45,6
3-й	34,0	7,8	23,7	34,4
4-й	36,9	10,1	26,0	27,0
5-й	37,1	13,9	29,1	19,8
<i>Социально-демографический тип домохозяйств</i>				
Молодые семьи (нет взрослых старше 30 лет)	21,1	14,2	32,2	32,4
<i>в том числе:</i>				
с детьми	22,3	14,6	34,5	28,6
без детей	19,6	13,8	29,4	37,1
Домохозяйства непensionеров, где есть взрослые старше 30 лет	23,1	12,0	30,7	34,2
<i>в том числе:</i>				
с детьми	21,6	13,4	31,8	33,1
без детей	25,6	9,5	28,7	36,2
Смешанные домохозяйства пенсионеров и непensionеров	31,2	7,8	24,4	36,7
<i>в том числе:</i>				
с детьми	29,2	8,4	28,0	34,4
без детей	33,0	7,3	20,9	38,8
Домохозяйства пенсионеров	48,8	2,9	5,4	42,9
Респондент — клиент Сбербанка	48,1	10,0	23,2	18,8
Респондент — клиент других коммерческих банков	10,8	54,5	27,5	7,2

**Источник:** рассчитано по данным обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (2007 г.).

они по большей части не имеют вкладов в Сбербанке. И, наконец, последнюю группу домохозяйств можно определить как *находящихся вне банковской сферы*, поскольку все выделенные стратегии в области финансовых активов предстают здесь со знаком минус. Таких семей — 40%.

Молодые семьи и прочие домохозяйства непensionеров (как с детьми, так и без детей) чаще являются активными банковскими потребителями и мелкими заемщиками (доля этих двух типов в данных демографических группах в 1,5 раза выше, чем в целом по выборке). По уровню доходов домохозяйства активных банковских потребителей представляют собой слои выше среднего и их обращение за инвестиционными по своему содержанию кредитами является рациональной долгосрочной стратегией. В среднедоходных слоях населения чаще всего концентрируются семьи мелких заемщиков, проживающих в городах и областных центрах, и вкладчиков-сберегателей, большей частью представленных домохозяйствами пенсионеров, проживающих, с одной стороны, в столицах, а с другой — в малых городских поселениях.

Почти половина респондентов, являющихся клиентами СБ РФ, принадлежат к домохозяйствам вкладчиков-сберегателей, четверть — к семьям мелких заемщиков, и каждый десятый является активным банковским потребителем. Напротив, среди клиентов других коммерческих банков более половины принадлежат к домохозяйствам активных потребителей, также четверть — к мелким заемщикам и только 11% — к сберегателям.

### ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Развитие потребительского кредитования стало одной из причин того, что в настоящее время потребительские и сберегательные действия потеряли характер альтернативы. Каждая восьмая семья в 2007 г. имела одновременно и сбережения, и долги (кредиты), при этом в ближайшее время доля этой группы уменьшаться не будет. Только кредиты имеют примерно четверть домохозяйств, т. е. являются «чистыми» заемщиками, еще четверть — имеют только сбережения, и 40% не имеют ни кредитов, ни сбережений.
- «Чистыми» сберегателями чаще других являются домохозяйства пенсионеров и смешанные домохозяйства пенсионеров и непensionеров без детей, чей душевой доход по своему уровню выше среднего, проживающие в Москве и Санкт-Петербурге. «Чистых» заемщиков больше среди домохозяйств, в которых

есть дети. Домохозяйства, являющиеся одновременно и сберегателями, и заемщиками, по своему демографическому составу близки к предыдущей группе, хотя наличие детей не является доминантным признаком, а главное отличие заключается в уровне доходов, который в группе сберегателей-заемщиков почти на треть выше, чем в среднем по выборке. Естественно, что таких семей больше в столицах и крупных областных центрах.

- Включив максимально возможное число показателей, характеризующих различные виды финансового поведения, мы выделили четыре основные стратегии в области финансовых активов, которые по-разному проявляются на этапах жизненного цикла семьи.
- Примерно треть семей можно назвать вкладчиками-сберегателями, для которых доминирующей является стратегия хранения денежных средств в виде вкладов в Сбербанке. Этот тип чаще представлен в пенсионных домохозяйствах, имеющих средние доходы и проживающих как в столицах, так и малых городских поселениях.
- Активными банковскими потребителями можно считать 8,8% семей — те домохозяйства, которые главным образом ориентируются на стратегии взятия крупногабаритных и инвестиционных по содержанию кредитов (недвижимость, образование) и широкого использования банковских услуг (получение дохода по вкладам, безналичные расчеты за товары и услуги, переводы и т. д.). Таких клиентов, желанных для большинства финансовых организаций, больше среди молодых семей и прочих домохозяйств непенсионеров, чей уровень доходной обеспеченности можно определить как высокий или выше среднего. Среди лиц, имеющих счет в Сбербанке, активными банковскими потребителями можно считать 10% семей, среди клиентов других коммерческих банков — их более половины.
- Около четверти семей в финансовой сфере ориентируются преимущественно на стратегию взятия мелких бытовых кредитов: на покупку бытовой, аудио-, видеотехники и мебели. Такие семьи мелких заемщиков чаще всего концентрируются в молодых семьях и прочих домохозяйствах непенсионеров, принадлежащих по уровню своего благосостояния к среднедоходным слоям, проживающих в областных центрах и других городах.
- 40% домохозяйств можно определить как находящихся вне банковской сферы, поскольку все выделенные стратегии в области финансовых активов для них не значимы. Это в основном малообеспеченные слои населения, проживающие в сельской местности.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица П.1

Социальный портрет домохозяйств-заемщиков и/или сберегателей,  
% по столбцу

Характеристики	Группы домохозяйств по наличию/отсутствию сбережений/ кредитов			
	1-я группа	2-я группа	3-я группа	4-я группа
	<i>есть только сбережения, нет (не было) кредитов</i>	<i>есть (были) только кредиты, нет сбережений</i>	<i>есть сбережения и есть (были) кредиты</i>	<i>нет сбережений и нет (не было) кредитов</i>
<i>Тип населенного пункта</i>				
Москва, Санкт-Петербург	12,5	8,7	11,2	9,2
Прочие областные центры	31,0	33,1	38,5	28,1
Город	25,4	32,3	27,9	25,6
Село, ПГТ	31,0	25,9	22,4	37,1
<i>Квинтили по среднему доходу домохозяйств, скорректированному на соотношение региональных прожиточных минимумов</i>				
1-й	11,4	19,7	8,4	29,2
2-й	18,9	16,7	12,7	24,9
3-й	21,0	20,3	18,5	19,6
4-й	23,0	22,8	25,6	14,8
5-й	25,7	20,5	34,8	11,6
<i>Социально-демографический тип домохозяйств</i>				
Молодые семьи (нет взрослых старше 30 лет)	4,8	10,2	10,1	6,8
<i>в том числе:</i>				
с детьми	2,2	6,9	5,6	3,4
без детей	2,6	3,4	4,5	3,5
Домохозяйства не-пенсионеров, где есть взрослые старше 30 лет	29,2	56,1	52,3	36,7
<i>в том числе:</i>				
с детьми	17,4	40,0	33,8	22,0
без детей	11,8	16,2	18,5	14,7
Смешанные домохозяйства пенсионеров и не-пенсионеров	28,1	29,1	31,1	27,9
<i>в том числе:</i>				
с детьми	12,3	16,5	16,6	12,7
без детей	15,8	12,6	14,6	15,2
Домохозяйства пенсионеров	38,0	4,5	6,5	28,6

**Источник:** рассчитано по данным обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (2007 г.).

## ЛИТЕРАТУРА

1. Вопросы социологии. 1998. Вып.8. Тематический выпуск «Финансовое поведение населения России».
2. Динамика финансовой активности населения России 1998–2008. Аналитический доклад // ЦИРКОН. Проект «МФАН», октябрь 2008 г.; <http://www.zircon.ru/upload/File/russian/publication/2/081002.pdf>.
3. *Ибрагимова Д. Х., Николаенко С. А.* Индекс потребительских настроений / Независимый институт социальной политики. — М.: Поматур, 2005.
4. *Ибрагимова Д. Х.* Сберегательное поведение населения России: анализ ситуации до и после августа 1998 г. // Экономическая история: Ежегодник, 2001. — М., 2002.
5. *Радаев В. В.* Уроки финансовых пирамид, или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России. 2002. № 2. С. 39–69.
6. Сбережения населения Российской Федерации: Аналитический доклад / Научные рук. И. Е. Дискин, Н. М. Римашевская. — М.: Инфограф, 1997.
7. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. Коллективная монография / Под ред. Т. М. Малевой. — М.: Гендальф, 2003.
8. *Скuryatina Е.* Сберегательные стратегии населения: основные понятия и операционализация // Экономическая социология: Электронный журнал. Март 2002. Т. 3. № 2. С. 82–91; [www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru).
9. *Стребков Д. О.* Трансформация сберегательных стратегий населения России // Вопросы экономики. 2001. № 10.
10. *Denizer, C, Wolf, H. C.* Household Savings in Transition Economies // NBER: working paper 6457. 1998. March, 3–12.
11. *Gregory P., Manouchehr M., Wolfram S.* Do Russians Really Save That Much: Alternate Estimates from the Russian Longitudinal Monitoring Survey // The Review of Economics and Statistics. November 1999. Vol. 81. № 4. P. 694–703.
12. *Warneryd K.-E.* Saving Motives // K.-E. Warneryd. The psychology of saving. A study on economic psychology. — Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1999. P. 264–278

**РОССИЙСКИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВА  
НАКАНУНЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА:  
ДОХОДЫ И ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ**

**Сборник аналитических статей**

Ответственный редактор Л. Н. Овчарова  
Редактор М. И. Фетисова  
Корректор Е. И. Макеева  
Дизайн обложки: Л. В. Киняева  
Верстка: И. А. Кобзев

Подписано к печати 26.12.2008.  
Ганитура Newton. Формат 60х 90/16.  
Усл. печ. л. 13. Бумага офсетная.  
Печать офсетная. Тираж 750 экз.