

УДК 316+314+39
ББК 60.5+60.7+62.5
П26

Редакционная коллегия серии:

академик В.М. Фомин (главный редактор),
академик Ю.И. Шокин, член-корреспондент РАН В.А. Ламин,
член-корреспондент РАН В.Н. Опарин, доктор биологических наук В.В. Глухов,
доктор экономических наук В.Ю. Малов, доктор химических наук В.П. Федин,
кандидат физико-математических наук Н.Г. Никулин (ответственный секретарь)

Серия основана в 2003 г.

Перспективы и риски развития человеческого потенциала в Сибири / отв. ред. В.В. Кулешов; Рос. акад. наук, Сиб. отд-ние, Ин-т экономики и организации промышленного производства [и др.]. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2014. – 269 с. – (Интеграционные проекты СО РАН; Вып. 47).

Монография посвящена актуальной проблеме развития человеческого потенциала Сибири и является результатом совместных исследований ИЭОПП СО РАН с Институтом археологии и этнографии СО РАН, Институтом географии им. В.Б. Сочавы СО РАН, НИИ комплексных проблем гигиены и профессиональных заболеваний СО РАМН. Оценка ресурсов человеческого развития Сибири на микро-, мезо- и макроуровнях дана на основе выявления практик мобилизации населением собственных ресурсов и использования социальной инфраструктуры, анализа демографических процессов и состояния этнополитических и этнокультурных институтов. На материалах государственной статистики, социологических и медико-демографических исследований показано, что явные риски, трансформирующиеся в опасность, вызваны сокращением численности населения региона, деструктивным отношением к здоровьесбережению; при сложившихся институциональных условиях большинство населения Сибири не располагает и не будет располагать в перспективе при этих условиях достаточными возможностями для развития человеческого потенциала за счет собственных ресурсов. Требуется разработка научно обоснованных решений, обеспечивающих полноценную реализацию возможностей, заложенных в региональном человеческом потенциале.

Книга предназначена социологам, демографам, этнографам, специалистам в области государственного управления, а также широкому кругу читателей, неравнодушных к проблемам социального и демографического развития Сибири.

Утверждено к печати

Ученым советом Института экономики
и организации промышленного производства СО РАН

Рецензенты:

д-р экон. наук *В.Ю. Малов*, д-р ист. наук *А.Ю. Майничева*,
д-р социол. наук *О.В. Нечипоренко*

Работа выполнена в рамках междисциплинарного интеграционного проекта СО РАН № 8
«Демографические, этнические и социальные риски развития человеческого потенциала
Сибири»

ISBN 978–5–7692–1312–0 (Вып. 47)
ISBN 978–5–7692–0669–6

© Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН, 2014
© Институт географии им. В.Б. Сочавы СО РАН, 2014
© Институт археологии и этнографии СО РАН, 2014
© НИИ комплексных проблем гигиены и
и профессиональных заболеваний СО РАМН, 2014
© Оформление. Издательство СО РАН, 2014

Авторский коллектив монографии:

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН (Новосибирск): Т.Ю. Богомолова, канд. социол. наук (глава 5, заключение), З.И. Калугина, д-р социол. наук (главы 1, 4, 7, заключение), Н.Е. Смирнова (главы 11, 13, 16), С.В. Соболева, д-р экон. наук (главы 2, 11, 13, заключение), О.П. Фадеева, канд. социол. наук (глава 8), Т.Ю. Черкашина, канд. социол. наук (главы 1, 6, 9), О.В. Чудаева (главы 2, 11, 13, заключение)

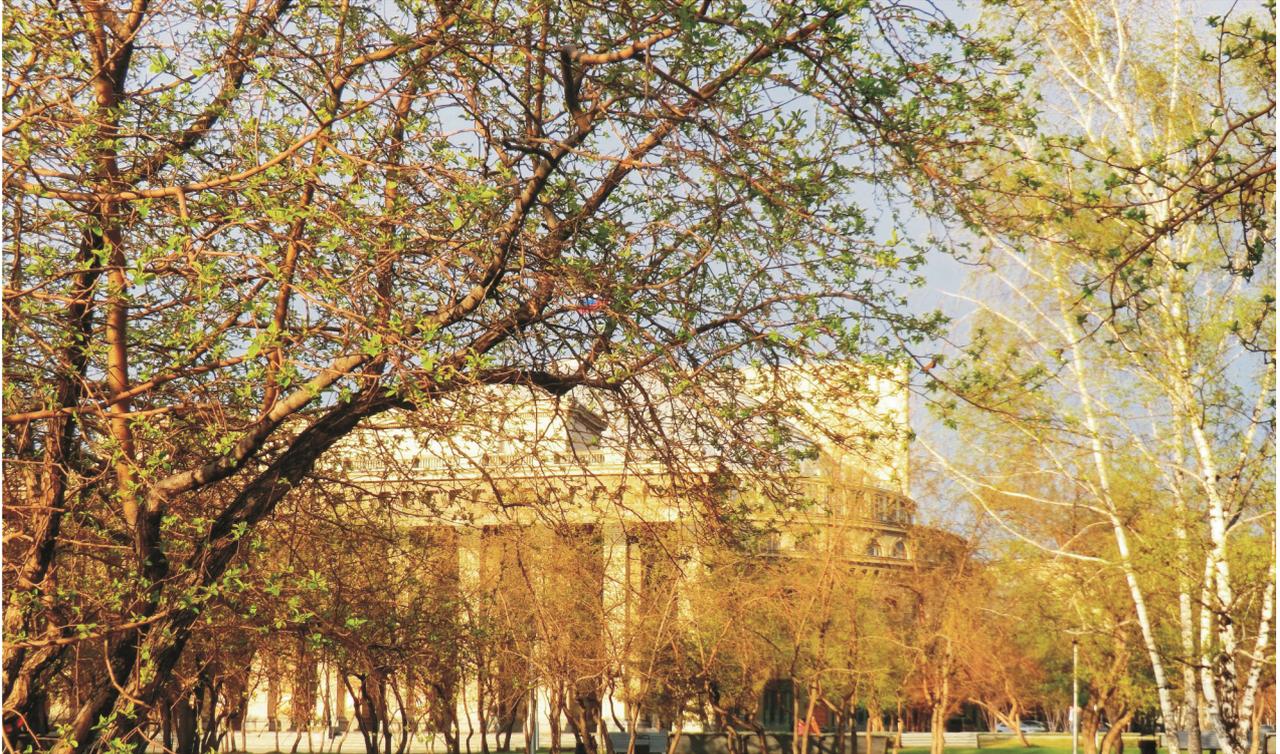
Институт археологии и этнографии СО РАН (Новосибирск): Е.В. Антропов (глава 16, 17), Д.Ю. Гапак (глава 18), И.В. Октябрьская, д-р ист. наук (главы 3, 15, 16, 17), М.В. Пономаренко (глава 3), Н.Г. Попова (глава 18), А.А. Шадт, канд. ист. наук (главы 3, 15)

Институт географии им. В.Б. Сочавы СО РАН (Иркутск): С.В. Ряченко, д-р геогр. наук (глава 10)

НИИ комплексных проблем гигиены и профессиональных заболеваний СО РАМН (Новокузнецк): Ю.А. Григорьев, д-р мед. наук, В.В. Захаренков, д-р мед. наук (глава 12)

Полная электронная копия издания расположена по адресу:

<http://lib.ieie.su/docs/2014/PerspektivIRiskiRazvitChelPotenc.pdf>



Раздел 2

Социально-экономические риски формирования и использования человеческого потенциала в Сибири



Глава 4

СОЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИБИРИ

Реальное богатство народов:
пути к развитию человека

(Доклад о развитии человека. 2010)

Инновационный сценарий как безальтернативный путь развития в эпоху глобальных вызовов предполагает развитие человеческого потенциала в качестве главной составляющей национального богатства и основной движущей силы экономического роста, гораздо более важной, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Это означает, что человек рассматривается не только как объект социальной политики, но и как субъект, предпринимающий активные действия по отношению к своему здоровью, образованию, профессиональной деятельности. Однако низкий уровень жизни большинства населения не обеспечивает достаточное индивидуальное инвестирование в развитие человеческого потенциала. В этих условиях возрастает роль государственных инвестиций в человеческий капитал путем развития системы здравоохранения, образования, культуры и спорта. Миссия бизнеса состоит в адекватной оплате используемого физического и интеллектуального ресурса, а также в создании благоприятных условий труда на предприятиях.

Основная задача данной главы – оценка социальных рисков воспроизводства человеческого потенциала в России с акцентуацией региональных и отраслевых аспектов.

Под социальными рисками развития человеческого потенциала мы понимаем возможные негативные последствия проводимой социальной политики, обусловленные недооценкой человеческого капитала в экономике, несправедливой распределительной политикой, а также низкими социальными расходами государства.

Риски проявляются прежде всего в ресурсной необеспеченности воспроизводства человеческого капитала, а также низкой социальной доступности рекреационных, образовательных и социальных услуг и представляет собой реальную угрозу человеческому развитию.

4.1. РЕСУРСНАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИИ

Восстановительный и развивающий уровни потребления. Согласно методике Всероссийского центра уровня жизни, минимальный потребительский бюджет в денежном выражении, равный примерно двум прожиточным минимумам (ПМ), позволяет на минимальном уровне удовлетворять потребности человека в питании и приобретении более широ-

кого набора непродовольственных товаров и платных услуг, чем в составе прожиточного минимума, и обеспечивает *восстановительный уровень потребления*. Бюджет высокого (по современным стандартам – среднего) достатка, равный примерно 6 ПМ и выше, позволяет удовлетворять рациональные физические и духовные потребности населения и обеспечивает *развивающий характер потребления* [Бобков, Литвинов, Гулюгина, Зубрилин, 2006].

Понятия минимального потребительского бюджета и прожиточного минимума были введены Указом Президента РФ «О системе минимальных потребительских бюджетов населения Российской Федерации» № 210 от 2 марта 1992 г. В соответствии с указом минимальный потребительский бюджет определялся исходя из набора потребительских товаров и услуг, удовлетворяющих основные материальные и духовные потребности. На период преодоления кризисного состояния экономики было рекомендовано определять бюджет прожиточного (физиологического) минимума, дифференцированного по основным социальным группам и характеризующего *минимально допустимые границы потребления* важнейших материальных благ и услуг (продукты питания, предметы санитарии и гигиены, лекарства, жилищно-коммунальные услуги). Именно минимальный потребительский бюджет предполагалось использовать при формировании перспективной социально-экономической политики. Однако социальная политика государства 1990–2000-х гг. опиралась исключительно на величину прожиточного минимума со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Исходя из вышеизложенного, отношение величины заработной платы (доходов) какой-либо социальной группы (отраслевой, региональной, социально-демографической) к минимальному потребительскому бюджету может рассматриваться в качестве соответствующего индекса воспроизводства человеческого потенциала.

Отраслевой индекс воспроизводства человеческого потенциала. Расчеты отраслевого индекса воспроизводства человеческого потенциала в Российской Федерации показали, что в 2010 г. развивающий бюджет имели только работники финансовой сферы и добывающих производств. Заработная плата работников обрабатывающей промышленности, строительства, транспорта обеспечивала простое воспроизводство человеческого потенциала. Заработная плата работников сельского хозяйства была ниже минимального потребительского бюджета, что не позволяло им даже на самом минимальном уровне восстанавливать свой потенциал (рис. 4.1).

Чуть выше была заработная плата работников непродовольственных отраслей. Иными словами, все, кто лечит, учит, кормит и обслуживает население, не располагали достаточными ресурсами для повышения своего общеобразовательного уровня, профессиональной квалификации и для полноценного отдыха. Представители этих отраслевых групп больше были озабочены тем, чтобы найти дополнительные источники дохода для своей семьи по месту основной работы или на дополнительной. Практика такова, что большинство врачей, учителей, работники других



Рис. 4.1. Индекс воспроизводства человеческого потенциала по видам экономической деятельности, Российская Федерация, 2010 г. [Российский статистический ежегодник, 2011, с. 121–123, 126].

обслуживающих отраслей, как правило, работают на полторы-две ставки и более. Многие регионы страны испытывают острый дефицит указанных профессиональных групп, хотя учебные заведения готовят их в достаточном количестве. Врачи и учителя ищут применение в других более высоко оплачиваемых секторах экономики. А ведь от работы этих специалистов зависит качество человеческого потенциала не только работающего населения, но и подрастающего поколения. Иными словами, в их руках – настоящее и будущее интеллектуального ресурса нации.

И если коммерческий сектор – это зона ответственности бизнеса, то бюджетная сфера – это зона государственной ответственности. Государство располагает таким действенным инструментом регулирования доходов, как социальная политика. В целом только 3 % занятых имели заработную плату, обеспечивающую развивающий тип потребления, а абсолютное их большинство на свой заработок могли лишь восстановить свою работоспособность. Работники сельского хозяйства, являющиеся постоянными аутсайдерами на шкале заработной платы, не располагали и такими ресурсами. Несмотря на положительные тенденции последних лет, заработная плата работников сельского хозяйства остается ниже минимального потребительского бюджета, который обеспечивает воспроизводство рабочей силы на восстановительном уровне и составляет примерно 45 % от средней заработной платы по всей экономике. В 2011 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников сельского хозяйства составила 12 320 руб., или 52 % по отношению к средней заработной плате по экономике РФ, и не достигала величины минимального потребительского бюджета, необходимого для простого воспроизводства человеческого потенциала [Россия в цифрах, 2012, с. 131].

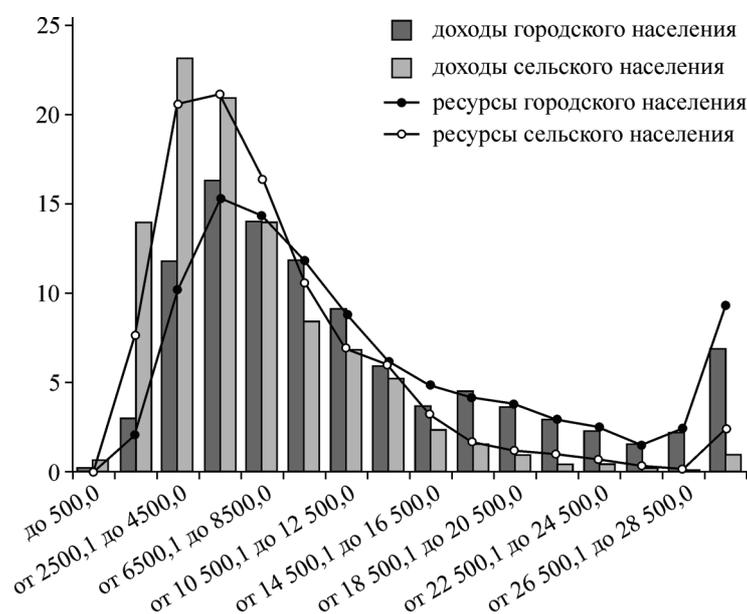


Рис. 4.2. Распределение городского и сельского населения РФ в I квартале 2009 г. по величине среднедушевых денежных доходов и располагаемых ресурсов в месяц, % [Доходы..., 2009, с. 24].

Структура потребительских расходов селян с высокой долей затрат на питание и низкой долей на оплату услуг (39,1 и 21,2 % против 29,1 и 22,4 % – в городской местности соответственно) свидетельствует о бедности сельского населения. Если в городской местности затраты на организацию отдыха и культурные мероприятия в I квартале 2009 г. составляли 6,2 % потребительских расходов семьи, то в сельской местности – 4,2 %, а на образование 1,9 и 1,8 % соответственно [Доходы..., 2009, с. 49].

Распределение населения по размеру среднедушевых денежных доходов и располагаемых ресурсов свидетельствует о высокой доле среди сельского населения крайне бедного и малоимущего населения (рис. 4.2).

Характерным является изменение величины располагаемых ресурсов, куда включаются натуральные поступления из личного подсобного хозяйства, по доходным группам. Снижение ее величины у средне- и высокодоходных групп сельского населения свидетельствует о вынужденном характере ведения личного подсобного хозяйства. Как только у сельской семьи появляются иные источники денежных доходов, она существенно сокращает свое личное подсобное хозяйство.

Подводя итоги вышесказанному, можно отметить, что условия воспроизводства человеческого потенциала сельского населения заметно хуже, чем у городского, что отражается на уровне человеческого развития, измеряемом уровнем образования, доходов и продолжительностью жизни населения. Так, к середине 1990-х гг. различия между продолжительностью жизни городского и сельского населения были минималь-

Рис. 4.3. Распределение общей величины доходов населения РФ в 2010 г. по 20 %-м группам [Россия в цифрах, 2011, с. 125].

ными (соответственно 64,7 и 64,2 года). К началу 2000-х гг. средняя продолжительность жизни селян была заметно ниже по сравнению с горожанами и составила у мужчин 57,8 года,

у женщин – 71,2 года, а у городского населения соответственно 59,2 и 72,3 года. В середине 2000-х гг. не удалось сократить этот разрыв.

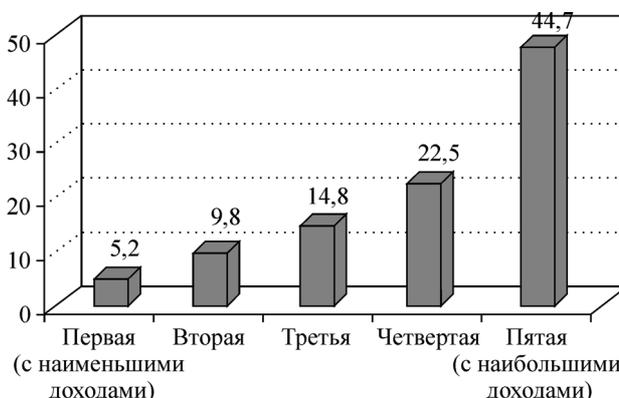
Неблагоприятные тенденции складывались и в уровне образования работников сельского хозяйства [Калугина, 2010, с. 129]. Как известно, образованное молодое поколение вымывается из деревни. Дефицит высококвалифицированных кадров ощущают большинство регионов и сельскохозяйственных предприятий. Если же ориентироваться на технологическое обновление аграрного производства, развитие социальной инфраструктуры, без которых немислимо будущее деревни, то острота проблемы очевидна.

Чтобы обеспечить расширенное воспроизводство человеческого потенциала (на уровне нынешних стандартов) по всем видам экономической деятельности, средняя номинальная заработная плата должна быть повышена не менее чем вдвое, а в отраслях социальной сферы и сельском хозяйстве – как минимум в три раза.

Достаточно ли доходов населению России для развития человеческого потенциала? Наши расчеты по данным выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств показали, что в I квартале 2009 г. примерно 62 % городского и 87 % сельского населения РФ имели среднедушевые денежные доходы ниже минимального потребительского бюджета (10 166 руб.)*, а значит, не располагали достаточными ресурсами даже для восстановления своего человеческого потенциала. То же соотношение по величине среднедушевых располагаемых ресурсов составило 59 и 81 % соответственно [Доходы..., 2009, с. 11, 24]. Такая ситуация обусловлена тем, что примерно половина общей величины доходов сосредоточена в пятой, наиболее обеспеченной, группе населения, примерно столько же приходится на все остальные группы (рис. 4.3).

Одной из причин столь высокой дифференциации доходов является избыточная дифференциация оплаты труда, которая остается одним из главных источников формирования доходов населения. Исследова-

*Прожиточный минимум в РФ в I квартале 2009 г.: все население – 5083 руб., трудоспособное население – 5497, пенсионеры – 4044, дети – 4857 руб.



ния Института социально-экономических проблем народонаселения РАН показали, что в современной России сложился механизм форсированного роста наиболее высоких зарплат, когда 50–60 % прироста оплаты труда идет на повышение 20 % наиболее высокооплачиваемых работников, несмотря на наличие структурных диспропорций, проявляющихся в более низкой оплате высококвалифицированного труда по сравнению с менее квалифицированным трудом. В результате средняя заработная плата 10 % наиболее высокооплачиваемых работников превышает заработную плату 10 % наименее оплачиваемых работников в 26–28 раз [Социально-демографическая безопасность России, 2008, с. 136].

Сложившаяся система оплаты труда в коммерческом и государственном секторах экономики, а также проводимая государством политика формирования и распределения доходов привели к невиданному социальному расслоению общества. И пропасть между богатыми и бедными в современной России только увеличивается: коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) вырос с 0,289 в 1992 г. до 0,422 в 2009 г. [Россия в цифрах, 2010, с. 123]. По мнению академика Д.С. Львова, это стало возможным потому, что «новый “класс” менеджеров-директоров и управляющих акционированными предприятиями был, по существу, выведен из-под общественного контроля и юридической ответственности за эффективность использования принадлежащих этим предприятиям активов. Один из стратегических собственников корпоративных предприятий — государство — устранился от управления принадлежащим ему имуществом» [Львов, 2006].

Вину за то, что менеджеры, управленцы не могут обуздать свои аппетиты, нельзя перекладывать только на бизнес. А где же государство? Ведь в его руках такой действенный инструмент регулирования доходов, как налоговая политика. Депутаты, ученые, практики, представители общественности не перестают доказывать целесообразность перехода от плоской к прогрессивной системе налогообложения доходов физических лиц. Но наше правительство игнорирует эти доводы. Кстати, Россия — одна из немногих стран мира, где применяется плоская шкала налогообложения. Переход на прогрессивную систему налогообложения является мощным механизмом регулирования доходов, способствующим более равномерному распределению налогового бремени между бедными и богатыми, а также стимулирующим формирование структуры населения по уровню доходов, близкому к показателям, признанным в большинстве промышленно развитых стран наиболее предпочтительными с социальной и экономической точек зрения. Это соотношение среднего дохода 10 % самых богатых граждан относительно 10 % самых бедных в пределах 6–8 раз. При этом десятикратное превышение признается критическим, за которым в обществе возникает чрезмерная социальная напряженность. Поэтому доходы налогоплательщика сверх десятикратной величины, принятой за уровень доходов «бедных», должны облагаться не «благоприятным», а «ограничивающим» налогом. Расчеты специалистов показывают, что при действующей системе налогообложения бремя неизбежных платежей для наименее и наиболее обеспеченных слоев

населения существенно разнится. Если сравнить налогоплательщиков с ежемесячными доходами 5, 30, 60 и 100 тыс. руб., то при соотношении их доходов 1 : 6 : 12 : 20 соотношение средств, остающихся у них после совершения неизбежных платежей (в свободном распоряжении), составляет соответственно 1 : 20 : 42 : 72, а бремя неизбежных платежей самого бедного (доход – 5 тыс. руб./мес., бремя – 76,6 %) больше, чем самого богатого (доход – 100 тыс. руб./мес., бремя – 16,2 %), в 4,7 раза [Чичелёв, 2007, с. 17]. Налогообложение является важным, но не единственным механизмом перераспределения доходов. О необходимости радикальной перестройки распределительных отношений неоднократно указывалось известными российским экономистами [Меньшиков, 2004; Львов, 2006; Глазьев, 2008; Гурвич, 2010; Шевяков, 2011].

Нобелевский лауреат в области экономики П. Кругман показал, что политическая воля правительства сыграла ключевую роль в регулировании социального неравенства в США. Всего лишь за несколько лет благодаря политике Ф. Рузвельта был сформирован знаменитый американский средний класс. Это политика помимо известных кейнсианских методов регулирования процентной ставки и финансирования общественных работ основывалась на кардинальном изменении системы налогообложения и введения практики регулирования заработной платы в большинстве отраслей промышленности. На протяжении первого срока президентства Ф. Рузвельта максимальный налог на доходы был повышен с 24 до 63 %, в течение второго – до 79 %, а к середине 1950-х гг. он достиг 91 %. Налог на прибыль корпораций вырос за тот же период с 14 до 465 %, а на крупные наследства – с 20 до 77 %. В результате доля национального богатства, которая контролировалась богатейшими американцами (0,1 %), снизилась за эти годы вдвое – с 21,5 до менее чем 10 %. Следствием стало сокращение разрыва в доходах, которое произошло в США с 1920-х по 1950-е гг., резкое уменьшение разницы между богачами и трудящимися классами, а также сокращение дифференциации зарплаты самих наемных работников [Кругман, 2009, цит по: Шкаратан, 2011, с. 13].

Необоснованные социальные неравенства порождают социальную напряженность в обществе, приводят к дезинтеграции и противостоянию общественных сил и, в конечном счете, превращаются в социальную угрозу национальной безопасности. Неслучайно поэтому снижение уровня социального и имущественного неравенства населения в доктрине национальной безопасности страны рассматривается в качестве важнейшей стратегической цели. Кроме того, на обширном статистическом материале по странам мира показано, что высокое неравенство (выше критического уровня) препятствует экономическому росту и прогрессивным преобразованиям институтов [Шевяков, 2011].

Однако социальная политика России не способствует снижению необоснованных социальных различий в уровне и качестве жизни социально-экономических слоев населения, что наглядно видно на примере дифференциации энергетической ценности питания и уровне потребления рекреационных и образовательных услуг разных доходных групп населения (рис. 4.4, 4.5).

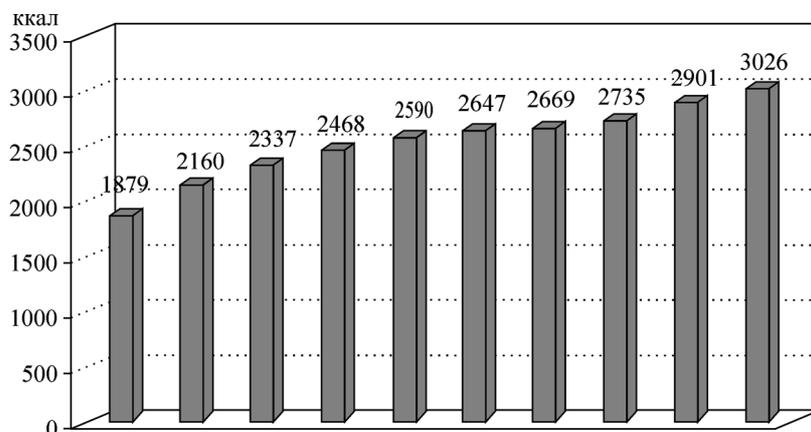


Рис. 4.4. Энергетическая ценность продуктов питания по 10%-м доходным группам населения РФ, 2008 г. [Потребление продуктов..., 2009, с. 26].

Помимо налогообложения, в руках государства имеется и другой рычаг воздействия на формирование человеческого капитала, а именно – государственные вложения в развитие здравоохранения, образования и культуры. Однако статистика свидетельствует о том, что эти вложения недостаточны для того, чтобы компенсировать недостаток индивидуальных вложений, обусловленных низкой оплатой труда. Так, в 2006–2009 гг. Россия тратила на эти цели по 5,4 % от ВВП, в то время как в США расходы на образование и здравоохранение были на уровне 16,2 %,

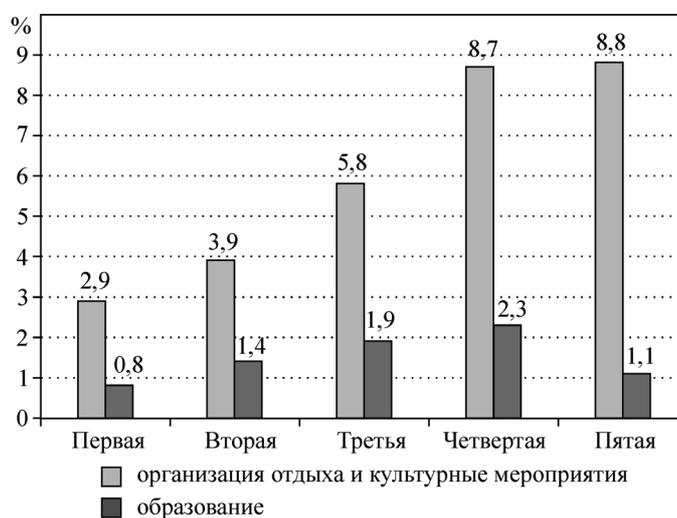


Рис. 4.5. Доля затрат на рекреационные и образовательные услуги по 20%-м доходным группам населения, % к итогу [Российский статистический ежегодник, 2010, с. 203].

во Франции – 11,7, в Германии – 11,3, Канаде – 10,9, Норвегии – 9,7, Японии – 8,3 % от ВВП. В среднем по группе стран с очень высоким уровнем человеческого развития государственные расходы на образование составили 11,9 % от ВВП, а общие расходы на здравоохранение – 11,2 %. В группе стран с высоким индексом человеческого развития (ИЧР), куда входит и Россия, соответственно 6,5 и 6,7 % [Доклад о развитии..., 2011, с. 162–163, 165]. Такая ситуация не могла не сказаться на ожидаемой продолжительности жизни населения в этих странах. Если в развитых странах в 2011 г. этот показатель варьировался в пределах от 72 до 83 лет, то в России, по оценкам международных экспертов, он составил 69 лет [Доклад о человеческом развитии..., 2011, с. 127–128].

По мнению академика С.Ю. Глазьева, сохранение в России двукратного по отношению к мировому уровню недофинансирования науки, образования и здравоохранения, в которых именно сейчас критически важно провести модернизацию и кардинально поднять зарплату, приведет к углублению необратимых тенденций деградации этих сфер и тем самым сделает реализацию инновационного сценария в принципе невозможной [Глазьев, 2008].

4.2. РЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В УСЛОВИЯХ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Россия на карте мира. В советские времена СССР входил в двадцатку (23-е место) стран мира с высоким уровнем человеческого развития. Положение резко ухудшилось в период шоковой терапии и рыночных реформ. Только в 2006 г. России удалось переместиться в последующие годы в группу стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала и закрепиться в ней. Достигнуть и превзойти уровень советского периода по данному показателю удалось только в 2008 г., когда индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) достиг значения 0,838.

По данным за 2011 г.* Россия входит в группу стран с высоким индексом человеческого развития, занимая 66-е место в мире из 187 стран, и находится между Беларусью (65-е место) и Гренадой (67-е место). Из бывших союзных республик, а ныне независимых прибалтийских государств, опережают Россию по ИРЧП Эстония (34-е место), Литва (40-е место) и Латвия (64-е место). Пятерку лидеров по уровню человеческого развития в настоящее время образуют Норвегия, Австралия, Нидерланды, США, Новая Зеландия, Канада. Индекс человеческого развития в

*Методика расчета ИЧР – используемые индикаторы и способ их агрегирования – в 2010 г. была существенно скорректирована. Доступ к знаниям теперь измеряется показателями средней продолжительности обучения (для лиц от 25 лет и старше) и ожидаемой продолжительности обучения в течение жизни (для детей, достигших официально установленного возраста поступления в школу). Уровень доходов оценивается с помощью валового национального дохода (ВНД) на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности (ППС) вместо используемого ранее ВВП на душу населения. Прежним осталось измерение здоровья через ожидаемую продолжительность жизни при рождении (ОПЖ). Изменение методики расчета ИЧР существенно повлияло на рейтинг России в мировом сообществе по данному показателю.

указанных странах варьирует от 0,908 до 0,943 [Доклад о человеческом развитии..., 2011, с. 126–127].

В период относительного экономического благополучия индекс человеческого развития в России также заметно вырос. Среднегодовой прирост ИЧР в России в 2000–2011 гг. составил 0,81 и превышал средние показатели прироста ИЧР в группе стран с высоким уровнем человеческого развития. Но для России характерно атипичное сочетание относительно высокого уровня образованности населения и душевого дохода и чрезвычайно низкой ожидаемой продолжительности жизни. По указанным показателям Россия занимала соответственно 52-е и 53-е место в рейтинге среди 187 стран, а по ожидаемой продолжительности жизни – 120-е. Валовой национальный доход в РФ на душу населения составлял 14 561 долл. США (по ППС на 2005 г.), что было в несколько раз ниже уровня развитых стран, но был выше, чем в странах БРИК: в Бразилии ВНД составил в этот период 10 162, в Индии – 3468, Китае – 7476 долл. США [Там же, с. 127–129].

Сибирь – территория риска или благополучия? Сибирь является «кладовой» России по природным ресурсам, занимает 30 % российской территории, где проживает 14 % населения. Но для большинства регионов Сибири характерна недостаточная ресурсная обеспеченность воспроизводства человеческого потенциала, что отражается на уровне его развития. Как показал анализ, динамика развития человеческого потенциала в Сибири за последние 12 лет была положительной, но совокупные и частные индексы развития человеческого потенциала были заметно ниже среднероссийских показателей. По уровню человеческого развития сибирские регионы распределились следующим образом. Семь регионов Сибири вошли в группу с высоким уровнем развития человеческого потенциала: Томская область (0,850), Кемеровская область (0,812), Иркутская область (0,811), Республика Хакасия (0,809). Остальные регионы Сибири образуют группу со средним уровнем развития человеческого потенциала. К ним относятся Алтайский край (0,796), Республика Бурятия (0,791), Читинская область (Забайкальский край) (0,782), Республика Алтай (0,763), Республика Тыва (0,732). В Сибири нет регионов с очень высоким и очень низким (по международной классификации) уровнем человеческого развития. Напомним, что в России только два субъекта Федерации (Москва, ИРЧП составляет 0,964 и Санкт-Петербург, ИРЧП равен 0,904) в 2009 г. входили в число регионов с очень высоким ИРЧП [Доклад о развитии..., 2011, с. 142–143].

К концу первого десятилетия 2000-х гг. безусловным лидером среди сибирских регионов по уровню развития человеческого потенциала являлась Томская область (7-е место в рейтинге регионов РФ). На протяжении всего наблюдаемого периода области удалось уверенно превосходить среднероссийскую планку. Это обусловлено, в первую очередь, самыми высокими в Сибири индексами образования (0,955 против 0,918 в РФ), что можно объяснить наличием в регионе престижных учебных заведений и размещением на ее территории научных учреждений Сибирского отделения Российской академии наук. Индекс дохода в обла-

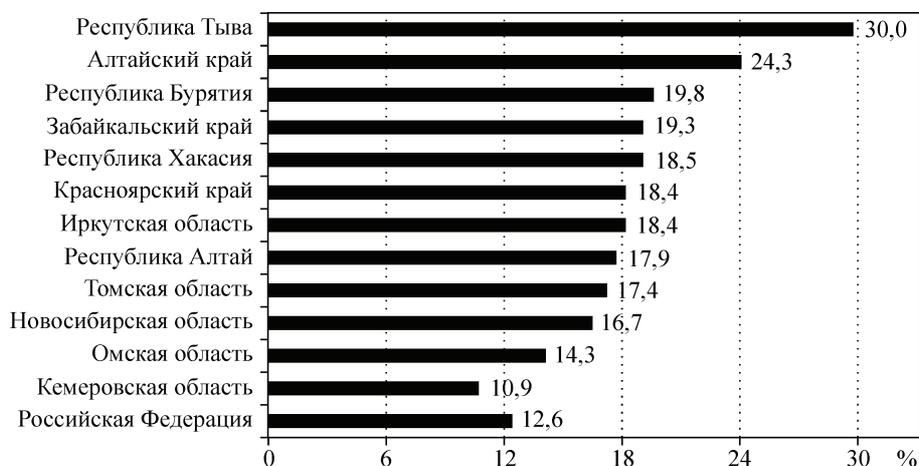


Рис. 4.6. Уровень бедности в регионах Сибири, 2010 г. [Российский статистический ежегодник, 2011, с. 180–181].

сти был также выше республиканских, но темпы его прироста были ниже средних. ВВП на душу населения составлял в Томской области 19 064 долл. США, а индекс дохода – 0,876, в РФ соответственно – 18 869 и 0,875. Но ожидаемая продолжительность жизни в регионе была ниже среднероссийского уровня: 68,06 лет против 68,87 лет.

Основная причина высокой смертности населения – недопустимо низкий уровень жизни, неблагоприятные природно-климатические условия, сложная экологическая ситуация, низкая социальная и территориальная доступность качественных медицинских услуг и зон отдыха. Несмотря на положительные тенденции последних лет, доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, во всех регионах Сибирского федерального округа (СФО), за исключением Кемеровской области, была выше, чем в России в целом (рис. 4.6).

При этом в республиках Тыва, Алтай и в Алтайском крае уровень бедности превышал 20%-ю отметку. В Забайкальском крае он был на уровне 20 %. Ниже среднереспубликанского уровень бедности был только в Кемеровской области. Во всех субъектах СФО среднедушевые месячные доходы населения в 2009 г. были ниже среднероссийского уровня. Причем в Республике Тыва и в Алтайском крае среднедушевые доходы населения были ниже величины минимального потребительского бюджета. Это говорит о том, что население названных регионов не имеет возможности воспроизводить свой человеческий капитал даже на самом минимальном уровне за счет собственных ресурсов, а сами регионы представляют собой по существу зоны социального бедствия и истощения человеческого капитала.

В силу вышеуказанных причин доля сибиряков, проживающих на территориях с низким уровнем развития человеческого потенциала, выше по сравнению со среднероссийскими показателями (рис 4.7).

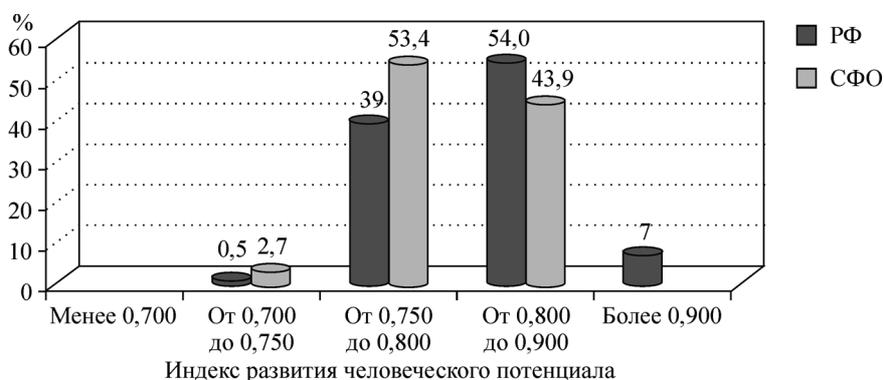


Рис. 4.7. Распределение населения РФ и СФО по регионам с разным уровнем развития человеческого потенциала, 2008 г., % (рассчитано по: [Регионы России..., 2009, с. 61; Доклад о развитии человеческого потенциала..., 2009, с. 147, 150–151].

Значимость Сибири для экономики страны, острота демографической ситуации и первоочередность задач по развитию человеческого капитала с необходимостью ставят вопрос о закреплении населения в регионе и создании благоприятных условий для проживания в суровых природно-климатических условиях. И если природный фактор является неустрашимым, то меры социальной политики, направленные на компенсацию дополнительных расходов, связанных с более высокими затратами сибиряков на отопление, одежду, питание, транспортные расходы и др., могут способствовать выравниванию условий проживания в разных регионах страны. Однако ныне применяемый районный коэффициент лишь частично выполняет выравнивающую функцию, а отставание Сибири по темпам роста заработной платы и других денежных доходов населения лишь закрепляет ранее сформировавшуюся обоснованную социально-территориальную дифференциацию в уровне и качестве жизни, что отрицательно сказывается на настроениях и миграционных планах сибиряков.

Согласно данным социологического опроса городского и сельского населения Новосибирской области*, население четко видит «плюсы» и «минусы» проживания в Сибири (табл. 4.1).

Тот факт, что одни и те же аспекты одними респондентами оценивались как плюсы, а другими – как минусы, дает представление о социально-экономических особенностях региона, важных для сохранения и развития человеческого потенциала населения. Если природно-климатические условия изменить нельзя, то экологическая ситуация, развитие

*Данные социологического обследования, проведенного Институтом экономики и организации промышленного производства СО РАН в 2010 г., полевой этап исследования выполнен ООО «Тайга-Инфо Групп». Выборочная совокупность репрезентировала население Новосибирской области от 18 до 65 лет ($N = 1419$ чел.), проживающих в городской (67 %) и сельской (33 %) местности.

Таблица 4.1

Оценка населением преимуществ и недостатков проживания в Сибири, %

Номинация привлекательности жизни в Сибири	Привлекательные стороны		Непривлекательные стороны	
	% к итогу	% к числу ответивших	% к итогу	% к числу ответивших
Все нравится, все устраивает	2,4	3,0	14,1	16,9
Все не нравится, нет преимуществ	11,7	14,9	0,2	0,3
Климатические и природные условия, экология	28,0	35,6	31,8	38,1
Наличие работы, возможность заработать	6,3	8,0	7,8	9,3
Уровень жизни, стоимость жизни	0,7	2,9	12,5	15,0
Стабильность политическая	2,9	3,7	1,6	1,9
Стабильность природная, отсутствие катаклизмов	3,1	3,9	–	–
Развитие социальной инфраструктуры	6,2	6,5	15,1	18,2
Статус и перспективы развития места проживания (села, города, региона)	12,4	13,9	1,7	2,0
Привычка, восприятие села, города как малой родины, где живут родственники и друзья	10,1	12,8	–	–
Другое	3,0	6,2	3,3	4,3
Затруднились с ответом	13,2	16,8	11,9	14,3
И т о г о	100,0		100,0	

транспортной и социальной инфраструктуры, напряженность рынка труда, уровень заработной платы – это те параметры, которые можно и нужно регулировать в рамках социально-экономической региональной политики. Суммарно на неустранимые параметры приходится, по оценкам сибиряков, лишь одна треть непривлекательных сторон жизни в Сибири, а две трети неблагоприятных условий жизни можно изменить в лучшую сторону.

Опрос жителей Новосибирской области выявил наиболее непривлекательные стороны жизни в регионе: сложные природно-климатические условия, суровый климат, неблагоприятная экологическая ситуация (около 40 % ответивших). Низкий уровень жизни и отсутствие работы отметил каждый десятый респондент, неудовлетворительный уровень развития транспортной, жилищно-коммунальной, медицинской инфраструктуры – каждый пятый житель Новосибирской области, и только 14 % жителей все нравится в Сибири и области.

Неблагоприятные условия жизни в сочетании с суровыми природно-климатическими условиями формируют отношение жителей к Сибири, усиливают их миграционные настроения. В качестве непривлекательной стороны жизни нередко упоминалась оторванность от Центра, предпочитаемых мест отдыха, которая усугубляется дороговизной транспортных услуг и низкими доходами населения, следствием чего является низкая территориальная мобильность населения. По нашим данным, за последние 5 лет более 60 % респондентов не выезжали за пределы

Новосибирской области. Масштабы потенциальной безвозвратной миграции также невелики. Из всех опрошенных жителей Новосибирской области только 7 % высказали намерение уехать на постоянное место жительства в другие регионы страны. Причем среди жителей малых городов и сельской местности, желавших покинуть Сибирь, было примерно вдвое выше по сравнению с жителями мегаполиса – 9,3, 8,4 и 4,7 % соответственно. Анализ миграционных намерений по группам населения, различающихся доходами, возрастом и уровнем образования, выявил более высокую долю потенциальных мигрантов среди высокообеспеченных и высокообразованных групп населения, а также среди молодежи (табл. 4.2).

Зигмунд Бауман в своей книге «Текущая современность» [Бауман, 2008] сформулировал основную социальную проблему современного общества: богатое меньшинство с их капиталами, живущее и функционирующее в пространстве, свободно перемещается по миру, а бедное большинство, живущее и работающее в физически или социально и экономически ограниченных пространствах, привязано к месту и, значит, к его скудным или вовсе исчерпанным ресурсам. В такой ситуации находится, например, жители умирающих российских моногородов.

Среди предпочтительных регионов проживания сибиряки назвали: столичные города (Москва, Санкт-Петербург), южные и другие более теплые регионы, дальнему и ближнему зарубежью отдали предпочтение лишь 2 % населения. Но, несмотря на все трудности жизни, в Сибири предпочли бы жить более 60 % опрошенных. Для многих из них она является малой родиной, где живут друзья и родственники. По сравнению с другими регионами России Сибирь ассоциируется с регионом

Таблица 4.2

Миграционные планы населения, Новосибирская область, 2010 г., %

Группы населения	Доля потенциальных мигрантов, %
Величина среднемесячных душевых доходов в группе, руб.:	
до 3000	6,7
от 3001 до 9000	6,2
от 9001 до 18 000	7,0
от 18 001 до 60 000	12,3
Возрастные группы:	
молодежь до 30 лет	13,4
население в возрасте от 30 лет и старше	3,3
Группы по уровню профессионального образования:	
нет профессионального образования	7,3
ПТУ со средним образованием	5,1
среднее специальное образование	6,4
высшее и незаконченное высшее образование	9,5
Группы по месту проживания:	
Новосибирск	4,7
другие города НСО	9,3
сельская местность	8,4

политической и природно-климатической стабильности. Здесь не возникают крупные межконфессиональные и религиозные конфликты, более сдержанно, как и подобает сибирякам, проявляют свои эмоции спортивные фанаты. В регионе нет страшных природных катастроф: пожаров, наводнений, землетрясений. Крупные техногенные катастрофы на Саяно-Шушенской гидроэлектростанции, на шахте «Распадская» и другие воспринимаются населением как следствие турбулентных асоциальных реформ последних десятилетий.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что *отсутствие условий для расширенного воспроизводства человеческого капитала в России в целом и в сибирских регионах особенно можно рассматривать как угрозу национальной безопасности, поскольку низкий уровень развития человека является тормозом как для инновационного прорыва, так и для преодоления демографического кризиса в стране*. Наличие таких угроз – это то исключительное событие, о котором говорил Мишель Фуко и которое требует вмешательства государства.

4.3. МОЖНО ЛИ РАЗОРВАТЬ ПОРОЧНЫЙ КРУГ: НИЗКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА – НИЗКАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА?

Для утвердительного ответа на поставленный вопрос необходим, во-первых, радикальный разворот государственной социальной политики, а во-вторых, требуется новая парадигма развития экономики и новая экономическая теория, адекватная вызовам времени. Согласно традиционным экономическим учениям, экономика должна базироваться на снижении издержек, в первую очередь за счет заработной платы. На Западе такой путь к экономическому росту называют low road – нижний путь. В эпоху экономики знания и инновационных сценариев развития необходимо переходить на верхний путь достижения экономического роста (high road) путем создания новых продуктов и технологий, обеспечивающих прорывные направления в развитии экономики [Экономика знаний, 2008, с. 58]. Чем масштабнее будет высокотехнологичный сегмент экономики, тем масштабнее будет и сегмент высокооплачиваемых рабочих мест.

Пока же при имеющейся технологической отсталости у России нет шансов достичь уровня передовых стран по производительности труда (рис. 4.8). В данной ситуации государство должно взять ответственность в значительной степени на себя и создать такие институциональные условия, которые вынудили бы отечественный и иностранный бизнес вести активную инвестиционную политику на своих предприятиях по техническому перевооружению производства и внедрению базовых инноваций.

Между тем, согласно данным официального прогноза, среднегодовой ежегодный прирост инвестиций в основной капитал в 2011–2013 гг. составит 7 %, что существенно ниже минимально необходимого уровня не только для реализации стратегии опережающего развития России, но и для поддержания простого воспроизводства основных фондов. При

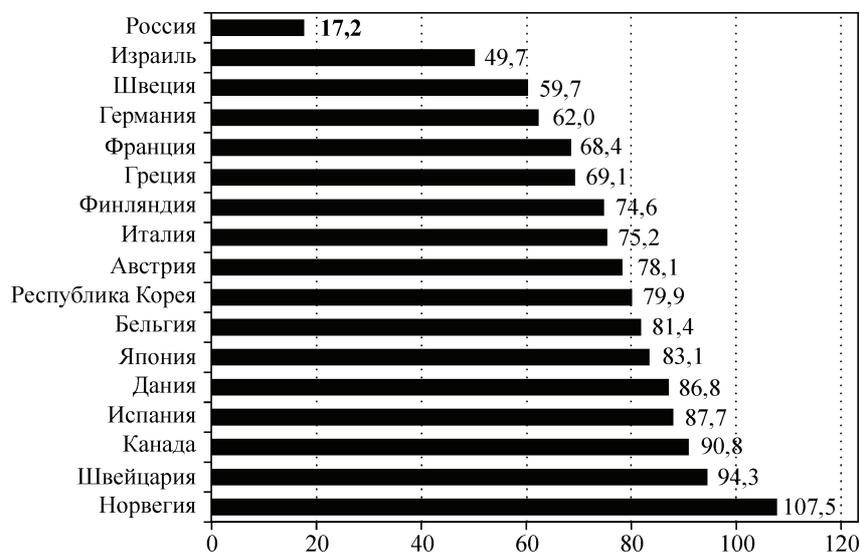


Рис. 4.8. Валовое накопление основного капитала на душу населения за 2005 г. в России и странах ОЭСР, % (относительно США = 100) [Российский статистический ежегодник, 2009, с. 751].

этом запланированное к концу прогнозируемого периода увеличение нормы накопления до 21,9 % неудовлетворительно, так как данная величина в полтора раза ниже сложившейся в экономике нормы сбережений и свидетельствует о существенном недоиспользовании инвестиционного потенциала. Неудивительно, что даже к концу прогнозируемого периода объем инвестиций в основной капитал будет оставаться прежним – почти на 20 % ниже, чем в 1991 г., т.е. перед стартом постсоветских преобразований. Соответственно неизбежно отставание России не только от стран «золотого миллиарда», но и от группы стремительно прогрессирующих стран «развивающегося» мира [Глазьев, 2010, с. 8].

По мнению академика Д.С. Львова, ВВП России при нынешней системе его расчетов является заниженным в 1,8–2,2 раза. Соответственно, нынешние расчеты производительности по ППС дают заведомо заниженную оценку, по отношению к США – как минимум в 1,5 раза. Если по производительности труда мы отстаем от Америки в 5–6 раз, то по заработной плате в 10–12 раз и более. Заработная плата в России является низкой не вообще, а недопустимо низкой по отношению к производительности труда. Поэтому удвоение или даже утроение средней заработной платы и, соответственно, размера пенсий и пособий является первоочередной задачей для России [Львов, 2006].

Согласно расчетам профессора С.С. Сулакшина, производительность труда в России по отношению к США ниже в 3,6 раза, а по оплате труда – в 9,6 раза, ресурс повышения оплаты труда – в 2,6 раза [Актуальная статистика Сибири, 2009, с. 55].

Специально выполненные исследования и расчеты известных экономистов подтверждают выводы вышеупомянутых авторов [Губанов, 2008, с. 3–21; Половинкина, 2010, с. 47–63].

Необходимость реформы заработной платы в России обосновывается академиком А.Г. Аганбегяном также настоятельной потребностью снижения социальной нагрузки на предприятия и государство за счет освобождения бюджета от части социальных расходов, которые могли бы выплачиваться из заработной платы и доходов граждан при условии их поэтапного увеличения.

– *1-й этап* – повышение заработной платы на 15 % при 10%-х отчислениях на накопительные пенсии;

– *2-й этап* – повышение заработной платы примерно на 20–25 % – переход на рыночные расценки квартплаты и коммунальных услуг;

– *3-й этап* – повышение зарплаты еще на 10 % – при 6%-х отчислениях на страховку по здравоохранению, при условии, что предприятия будут уплачивать такую же часть.

В целом номинальная заработная плата, по расчетам А. Аганбегяна, может быть повышена в 1,7 раза, но структура ее расходования изменится: 20 % составят налоги, включая налог на недвижимость; 20 % – оплата услуг ЖКХ; 10 % – накопление пенсий, 6 % – медицинское страхование. Повышение заработной платы будет стимулировать рост производительности труда, замену человеческого труда машинами и механизмами, освобождение предприятий от вспомогательных и побочных производств [Аганбегян, 2009, с. 272–274].

Член-корреспондент РАН К.К. Вальтух предлагает иную, более жесткую мобилизационную стратегию решения проблемы [Вальтух, 2007, с. 33–49]. Суть предложений сводится к экстраординарному наращиванию капитальных вложений, приведение хозяйственного механизма в соответствие с требованиями осуществления государственной инвестиционной стратегии, перевод быстро возрастающей части трудовых ресурсов в инвестиционную сферу, установление для всех предприятий, независимо от формы собственности, лимита занятости. Формирующийся на каждый год всероссийский фонд заработной платы постепенно, во все возрастающей части переводится из действующих предприятий и организаций в инвестиционную сферу. Банкам (частным – под угрозой лишения лицензий) запрещается выдавать предприятиям и организациям средства на оплату труда сверх лимита.

Аргументы автора таковы: «основная часть современных российских предприятий реально убыточны», «ресурсы таких предприятий действительным капиталом не являются, а их собственники не являются капиталистами», «соответственно они не могут вести себя как капиталисты», «частный капитал – ни отечественный, ни иностранный – не может на себя взять необходимое обновление российского производственного аппарата», «задача такого обновления может быть решена только в порядке государственной инвестиционной деятельности» [Там же, 2007, с. 40–41].

Соглашаясь с выводами автора об актуальности разработки и реализации государственной инвестиционной стратегии, укажем на два прин-

ципиальных положения автора, вызывающих у нас серьезные возражения. Во-первых, это рассмотрение фонда заработной платы работников в качестве основного, если не единственного источника финансирования государственных инвестиционных программ в России.

Предшествующее изложение наглядно показало все негативные последствия недостаточности ресурсного обеспечения человеческого развития, которое выражается не только в ухудшении качественных характеристик человеческого капитала, но и в ужасающих масштабах естественной убыли россиян за годы реформ. За 1992–2005 гг. только за счет превышения смертности над рождаемостью Россия потеряла свыше 11 млн чел. В период 1992–1999 гг. естественная убыль в среднем составляла 700 тыс. чел. ежегодно, в 2000–2005 гг. около 900 тыс. чел. Ни одна страна в мире не имела таких потерь населения в мирное время [Россия и россияне..., 2008, с. 300]. Преодолеть демографический коллапс не удалось и до сих пор, хотя темпы естественной убыли россиян несколько сократились. Чрезвычайная демографическая ситуация в стране обусловлена как отсутствием до последнего времени внятной государственной политики, так и социальной безответственностью бизнеса, который не склонен инвестировать собственные средства как в основной, так и в человеческий капитал.

Исходя из этого, предлагаемый вариант модернизации экономики за счет населения чреват непредсказуемыми социальными последствиями, а сама идея обновления производственного аппарата за счет сокращения инвестиций в развитие человеческого капитала идет вразрез с общемировыми тенденциями.

Между тем существуют и иные источники формирования инвестиционного фонда страны: перераспределения природной ренты (в настоящее время государство получает не более 40 % ее общей величины), грамотная финансово-кредитная, тарифная и налоговая политика государства, уменьшение масштабов вывоза капитала за рубеж, сокращение нерациональных государственных расходов [Меньшиков, 2004; Львов, 2006; Глазьев, 2008; Гурвич, 2010]. Известно, что в противовес мировой закономерности увеличения государственных расходов на выполнение современных функций государства (развитие интеллектуально-человеческого потенциала – расходы на образование, здравоохранение, науку и экономическое развитие), в России бóльшая часть государственных расходов идет на выполнение традиционных функций (оборона и правопорядок). В 2008 г. на эти цели из федерального бюджета предполагалось потратить 7,4 % ВВП, что почти на 25 % превышает среднемировой показатель. При этом наше государство тратит на современные функции в три раза меньше (4,7 % ВВП). Иными словами, в России соотношение расходов на традиционные и современные функции государства составляет 2 : 1, что соответствует государству образца XVIII–XIX вв. [Рогов, 2005; Глазьев, 2008].

Второе положение К.К. Вальтуха касается неспособности частного капитала, отечественного и иностранного, взять на себя необходимое обновление российского производственного аппарата. Можно ли изме-

нить оппортунистическое (по отношению к обществу) поведение частного капитала? Задача это непростая, если учесть «долговременное снижение доли инвестируемой прибыли как противодействие тенденции нормы прибыли к понижению» [Рыженков, 2009, с. 246–276]. Для преодоления этой защитной стратегии капитала потребуются ужесточение институциональных условий, в частности, выработка «механизмов изъятия и превращения потенциальных рентных доходов в реальные доходы государства и инвесторов», стимулирующих общественно-целесообразное поведение бизнеса [Крюков, Токарев, 2007; Крюков, Шафраник, 2009; Гурвич, 2010]. Как известно, на долю природной ренты приходится примерно 75 % от общего прироста совокупного дохода страны. Протекционистская политика государства в отношении нефтепереработки и газовой промышленности в сочетании с их монопольным положением на рынке создает видимость рентабельности этих отраслей, консервирует их глубокое технологическое отставание и устраняет императив модернизации [Гурвич, 2010].

Следовательно, только согласование интересов государства, бизнеса и населения, возможное при развитых институтах гражданского общества, способно изменить существующую практику явного лоббирования интересов ограниченного круга олигархических групп и крупных «государственных» корпораций и обеспечить справедливое распределение социального бремени модернизации между всеми участниками процесса.

Таким образом, выполненный анализ ресурсного обеспечения воспроизводства интеллектуального потенциала страны наглядно показал, что поведение двух ключевых игроков на социальном поле в лице бизнеса и государства вряд ли можно назвать социально ответственным в связи с недооценкой и хищнической эксплуатацией человеческих ресурсов. Вызовы времени «требуют новаторской государственной политики, позволяющей противостоять рискам и неравенству и в то же время использовать динамичные рыночные силы на благо всех» [Доклад о развитии человека, 2010].

Глава 5**ГЛОБАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС
2008—2009 гг. КАК РИСК РАЗВИТИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НАСЕЛЕНИЯ**

«Самое красивое в Токио – McDonald's. Самое красивое в Стокгольме – McDonald's. Самое красивое во Флоренции – McDonald's. В Пекине и Москве нет пока ничего красивого» – так в середине XX в. основоположник поп-арта Энди Уорхол иронично отметил неохваченность нашей страны глобализацией [Уорхол, 2000, с. 71]. Для России McDonald's – давно пройденный рубеж на пути к «красоте», а в конце первого десятилетия XXI в. мы попали в ногу со всем миром, вступив в глобальный финансовый и экономический кризис. На уровне индивида или домохозяйства кризисы в экономике выступают в качестве неподвластных людям факторов макроуровня, которые представляют угрозу или негативно воздействуют на все виды их капитала – финансовый, человеческий и социальный, являются рисками для развития человеческого потенциала.

В данной главе сопоставляются материалы социологических исследований в разных странах, чтобы оценить, какие стороны жизни населения подверглись наибольшей эрозии и какие социальные группы наиболее пострадали в ходе глобального экономического кризиса в 2008–2009 гг. Известно, что такого рода потрясения ярко высвечивают имеющиеся проблемы в обществе и слабые места в экономике, а также скрытые или явные резервы, которые могут стать основой для посткризисного развития. Здесь мы обращаемся к результатам социологических опросов населения, проведенных в середине 2010 г. в США, странах Евросоюза и России. Программы этих исследований разрабатывались независимо друг от друга, примерно в то время, когда еще не звучали заявления официальных лиц о начале завершения кризиса, но стали заметны некоторые первые признаки восстановления экономики этих стран. Исследования целиком или частично были нацелены на выявление последствий глобального кризиса для населения. Вопросы, задаваемые людям, звучали по-разному, а смысл во многом был схожим.

Последний мировой кризис в разных странах начался в разное время. В США официально началом кризиса считается декабрь 2007 г.; в Евросоюзе отсчет началу кризиса ведут с банкротства холдинга «Леман Бразерс» (Lehman Brothers Holdings Inc.) осенью 2008 г., в России – это заключительные месяцы 2008 г. Обращают на себя внимание и различия в обозначении одного и того же явления в разных странах. В американских публикациях, как правило, используется термин «рецессия» (спад).

В начале 2009 г. в США рассматриваемый здесь кризис стали называть Великой рецессией по аналогии с Великой депрессией, продлившейся в Америке 43 месяца с августа 1929 по март 1933 г. В России кризис сначала определили как финансовый, затем, достаточно быстро, его признали экономическим. В большинстве российских публикаций слова «финансовый» и/или «экономический» кризис предваряются определениями «глобальный» или «мировой», что в американских работах, надо сказать, встречается значительно реже. Российский акцент на глобальность, возможно, отражает осознанное или неосознанное стремление подчеркнуть привнесенность этого безрадостного явления в жизнь ее граждан извне. В Европе в ходу обозначения и просто «кризис», и «глобальный кризис», но именно в европейских публикациях о нем говорится не только как о финансовом, экономическом, а и самом серьезном социальном кризисе современной эпохи [Europeans and the Crisis..., 2010].

5.1. ИЗМЕНЕНИЯ, ВНЕСЕННЫЕ РЕЦЕССИЕЙ В ЖИЗНЬ АМЕРИКАНЦЕВ

Исследовательский Центр Пью в рамках проекта «Социальные и демографические тренды» с 2009 г. систематически осуществлял мониторинг воздействия экономической рецессии на население США. В период с 11 по 31 мая 2010 г. был проведен очередной опрос, результаты которого опираются на телефонные интервью, проведенные по репрезентативной на национальном уровне выборке 2967 чел. в возрасте 18 лет и старше, живущих в континентальной части США*.

Материалы опроса легли в основу нескольких отчетов проекта «Социальные и демографические тренды». Первым 30 июня 2010 г. был опубликован стостраничный фундаментальный отчет «Как Великая рецессия изменила жизнь в Америке: сводный баланс за 30 месяцев», где также были проанализированы данные государственной статистики и ряда других исследований [How the Great Recession..., 2010].

Авторы отчета, указав круглую цифру 30, дальновидно не взяли на себя смелость определенно утверждать, что рецессия в США закончилась или близится к завершению, хотя отметили, что есть мнение об ее окончании еще в июне 2009 г.

Какой бы ни была официально признанная продолжительность нынешней рецессии в США, она, как показано в отчете на основе правительственной статистики, имеет две поразительные черты, которые представляют ее несомненно наихудшим спадом со времен Великой депрессии:

– типичный безработный в эту рецессию оставался таковым дольше, чем в любой другой период времени после Второй мировой войны. Почти половина безработных оставались без работы более 6 месяцев, что для части этих работников не могло не иметь глубоких последствий в плане последующей занятости и перспектив получения дохода;

*Опрос был проведен Принстонским исследовательским опросным центром (Princeton Survey Research Associates International) по заказу Центра Пью.

– эта рецессия подорвала богатство домохозяйств больше, чем какой-либо другой эпизод современной экономической истории. Средняя оценка богатства домохозяйств сократилась с 2007 по 2009 г. почти на 20 %, прежде всего из-за уменьшения стоимости домов и сбережений на пенсионных счетах. Вряд ли могло быть иначе, если учесть, что корни рецессии заключались в «пузырях» цен на активы в финансовом и жилищном секторах.

Основные результаты опроса американцев, проведенного 11–31 мая 2010 г., относительно опыта их жизни за 30 предыдущих месяцев следующие.

Рецессия на работе. Опрос обнаружил, что почти треть (32 %) занятых в экономике американцев были безработными какой-то период времени в течение рецессии. А на вопрос о широком спектре связанного с работой влияния рецессии 55 % представителей рабочей силы отвечали, что в течение рецессии они сталкивались с периодом безработицы, сокращением оплаты труда, уменьшением рабочих часов или принудительным переводом на неполную занятость.

Завершилась ли рецессия? Большинство американцев (54 %) считали, что экономика США все еще находится в рецессии, 41 % – что она начинает выходить из рецессии, и только 3 % были уверены, что рецессия закончилась. Что рецессия продолжается, белые американцы (57 %) были более склонны утверждать, чем черные (45 %) или испаноговорящие (43 %); республиканцы – чаще (63 %), чем демократы (43 %).

Новая бережливость. Как минимум шесть из десяти американцев (62 %) говорили о сокращении части своих расходов после того, как в декабре 2007 г. началась рецессия, и только 6 % – об их увеличении. На просьбу сообщить свои планы в отношении расходов, как только состояние экономики улучшится, около трети (31 %) сказали, что запланировали тратить меньше, чем они тратили до начала рецессии, в то время как 12 % планируют тратить больше. Большинство же предполагали тратить примерно столько же, сколько тратили до рецессии.

Семейные финансы. Почти половина аудитории (48 %) отметили, что их финансовое положение на момент опроса хуже, чем было до начала рецессии; у одного из пяти (21 %) – положение лучше. Менее обеспеченные (годовые доходы домохозяйства ниже 50 000 долл.), а также люди в позднем среднем возрасте (50–64 года) чаще других сообщали, что их положение ухудшилось за время рецессии.

Перспективы восстановления семейных финансов. Из тех, кто говорил, что их семейным финансам нанесен ущерб в течение рецессии, 63 % заявляли, что на его восстановление потребуется, как минимум, три года. При этом афроамериканцы указывали меньший срок восстановления финансового положения, нежели белые.

Тревога в связи с выходом на пенсию. Треть американцев (32 %) сообщили, что не уверены, будут ли они иметь достаточно дохода и активов, чтобы финансировать свой выход на пенсию, в отличие от 25 %, кто так говорил в декабре 2009 г. Треть граждан в возрасте 62 лет и старше, еще работающих, сказали, что они уже отложили выход на пенсию из-за ре-

цессии. Среди 50-летних работников почти 7 из 10 предположили, что они, возможно, будут вынуждены поступить также.

Рецессия ударила по жилью. Почти половина всех домовладельцев (48 %) отметили, что стоимость их домов упала в течение рецессии. Из тех, кто так сказал, почти половина (47 %) надеются, что за три – пять лет стоимость дома вернется к докризисному уровню; а около 40 % ожидают, что для этого потребуется 7 лет и более. И все же подавляющее большинство (80 %) американцев считают, что владение жильем – это самая лучшая долгосрочная инвестиция, какую только сможет сделать человек.

Снижение ожиданий относительно будущего детей. Более четверти американцев (26 %) предположили, что когда их дети будут в том же возрасте, в каком они сами сейчас, дети будут иметь более низкий уровень жизни, чем они, их родители, сейчас. Десятилетие назад только 10 % американцев беспокоились об этом. Афроамериканцы, испаноговорящие и молодые американцы более оптимистичны по поводу идеи межпоколенного прогресса внутри семьи, чем белые и пожилые.

Рецессия выступила переключателем приверженности. Большую часть первого десятилетия 2000-х республиканцы были значительно оптимистичнее демократов в отношении состояния экономики. Этот образец сейчас полностью изменился. По семи разным показателям уверенности как в личных финансах, так и в национальной экономике демократы сейчас гораздо более оптимистичны, чем республиканцы, даже если они имеют более низкие доходы, менее богаты и понесли большие потери по работе в течение рецессии. Безусловно, республиканцы пережили свой собственный, своеобразный набор связанных с рецессией трудностей. Они чаще, чем демократы, говорят, что их дома потеряли в стоимости, и из-за того, что они более часто, чем демократы, имели инвестиции на фондовом рынке, они были больше открыты к его изменчивым колебаниям вверх и вниз.

Были в опросе выявлены и факты, названные позитивными: 62 % американцев верят, что их личное финансовое положение улучшится уже в 2010 г., а небольшая, но увеличившаяся с весны 2009 г. часть населения (15 %) сказала, что национальная экономика и на момент опроса находится в хорошей форме. Как отмечают авторы отчета, «эти зеленые ростки общественного оптимизма распределены весьма неравномерно и произрастают вовсе не из наиболее вероятных источников». Некоторые группы, принявшие на себя наиболее сильные удары рецессии (включая афроамериканцев, молодежь и демократов), значительно более оптимистичны, чем их материально более защищенные коллеги (включая белых, пожилых людей и республиканцев) в отношении восстановления как собственных финансов, так и национальной экономики. На наш взгляд, это хоть и не нарушает основную тенденцию, но явно делает безусловным тезис «бытие определяет сознание».

Великая рецессия разделила Америку на две почти одинаковые по размеру группы, пережившие очень разный экономический спад. Это показано в четвертом из опирающихся на материалы опроса 11–31 мая

2010 г. отчете «Одна рецессия, две Америки: Те, кто потеряли почву под ногами, ненамного превосходят по численности тех, кто устоял» [One Recession, Two Americas..., 2010].

Для большинства американцев (55 %) Великая рецессия была сопряжена с рядом трудностей, обычно выступающих в следующей комбинации: период безработицы, пропущенные ипотечные выплаты или рентные платежи, сокращение зарплаты и потрясения для бюджета домохозяйства. А другие 45 % взрослого населения страны были по большей части свободны от таких проблем во время рецессии.

На эти две группы массив, состоящий из 2967 респондентов, был разделен при помощи кластерного анализа. Для кластерного анализа использовались восемь вопросов, которые легко реконструируются по табл. 5.1, где обобщаются ключевые различия между двумя кластерными группами по этой совокупности вопросов.

По большинству показателей экономического благополучия те, кто «остались при своем», и американцы, которые «потеряли почву под но-

Таблица 5.1

Характеристики опыта переживания рецессии в разных кластерных группах американцев

«Оставшиеся при своем» (45 % респондентов)	«Потерявшие почву под ногами» (55 % респондентов)
Никто из членов этой группы не сказал, что рецессия стала причиной предпринять «значительные» изменения в образе их жизни. Почти половина (51 %) отметили, что рецессия изменила образ их жизни «незначительно», а 48 % не заметили изменений вообще	Для более чем 4 из 10 (44 %) рецессия внесла «значительные» изменения в образ их жизни, и 39 % сказали, что она выступила причиной для них внести «незначительные» изменения/поправки в их стиль жизни. Оставшиеся 17 % имели не связанные с рецессией изменения
Нет членов группы, которые сообщили о проблемах с оплатой ренты или ипотечных взносов	Больше трети (35 %) имели трудности с оплатой ренты или ипотечных взносов
Нет членов группы, которые занимали деньги у членов семьи или друзей для оплаты счетов	42 % занимали деньги у членов семьи или друзей
Никто в этой группе не имел проблем с получением или оплатой медицинских услуг	48 % имели проблемы с получением или оплатой медицинских услуг
Менее 1 % были безработными некоторое время в течение рецессии	43 % были безработными некоторое время в течение рецессии.
Только 14 % отметили уменьшение своего семейного дохода во время рецессии	Около половины (48 %) говорили, что их семейный доход уменьшился
Около 19 % указали, что снимали деньги со сберегательных или пенсионных счетов для оплаты расходов	60 % снимали деньги со сберегательных или пенсионных счетов
29 % считали, что финансовое положение их домохозяйств в целом на момент опроса хуже, чем было до рецессии	Немногим более двух третей (64 %) считали, что финансовое положение их домохозяйств в целом на момент опроса хуже, чем было до рецессии

гами», едва ли могли быть более разными. Авторы отчета пишут: «Не вызывает удивления, что одних людей рецессия ударила сильнее, чем других, или что люди, которые, например, пострадав от периода безработицы, имели трудности с оплатой снимаемого жилья или выплатой ипотеки. Поражает, однако, тот факт, что группы практически одинаковы по размеру, хотя различия между ними так велики» [Ibid, p. 3].

Результаты кластеризации показывают, что риск «потерять почву под ногами» из-за рецессии был распределен весьма неравномерно в населении США. Выделенные две группы различаются и по своему социально-демографическому составу. Почти семь из 10 пенсионеров и других лиц старшего возраста в основном сохранили свою собственность во время рецессии, что не скажешь об остальных. Жители восточных штатов значительно лучше справлялись с трудностями в эти тяжелые времена, чем жители Юга, Запада и Среднего Запада. В то же время жители пригородов и сельских поселений переживали меньше проблем, чем горожане.

Республиканцы также несколько диспропорционально представлены среди тех, кто легче прошел трудные времена, тогда как демократы и политически независимые более часто оказываются среди тех, кто пострадал. Как показали и другие исследования, диплом колледжа является хорошим заслоном против экономических бурь: почти 60 % окончивших колледж попадают в группу тех, кто пережил меньше трудностей во время рецессии, по сравнению с 38 % тех, у кого высшим образовательным достижением был диплом средней школы или не было и его.

Между тем те, кто на основе кластерного анализа был отнесен в группу «оставшихся при своем», по заключению авторов отчета, во время кризиса перенесли просто нерадикальные потрясения жизни, поскольку в такую рецессию, как эта, почти все американцы пострадали тем или иным образом [Ibid].

5.2. ЕВРОПЕЙЦЫ И КРИЗИС

На фоне робкого и хрупкого, но, тем не менее, реального восстановления экономики европейских стран по поручению Европейского парламента с 26 августа по 16 сентября 2010 г. была проведена волна 74.1 Евробарометра. Было проинтервьюировано 26 635 европейцев в возрасте 15 лет и старше сотрудниками TNS Opinion&Social (вопросы анкеты были зачитаны респондентам в их собственном доме интервьюером); использовалась методология стандартных опросов Евробарометра. «Европейцы и кризис» – это второй опрос, посвященный специально этой теме. Первый такой опрос был проведен в январе – феврале 2009 г., т.е. несколько месяцев спустя после начала кризиса в Европе. В отчете Евробарометра, опубликованном в ноябре 2010 г., соотносятся результаты обоих опросов [Europeans and the Crisis..., 2010]. В нем отмечается, что спустя два года после начала самого жестокого кризиса, когда-либо переживаемого современным миром, результаты этого опроса дают значительную информацию о том, как европейцы чувствуют себя в экономи-

Таблица 5.2

Распределение ответов на вопрос «Европейский парламент поддерживает разработку определенных политик на уровне ЕС. По Вашему мнению, какие из следующих политик должны были бы получить приоритет?» по позициям, набравшим наибольшее количество ответов, % ответивших

Политика	Евробарометр, август – сентябрь 2010 г.	Евробарометр, январь – февраль 2009 г.
Преодоление бедности и социального исключения	52	44
Улучшение здравоохранения и защита потребителя	33	35
Борьба с терроризмом наряду с уважением индивидуальных свобод	28	34
Сельскохозяйственная политика, которая дружелюбна к окружающей среде и участвует в глобальном пищевом балансе	27	28
Координация экономической, бюджетной и налоговой политики	27	24

Источник: [Europeans and the Crisis..., 2010, p. 11].

ческом контексте, который сохраняет неопределенность. В данной статье остановимся лишь на некоторых результатах этого опроса.

Европейцы хотят, чтобы Европейский парламент сделал преодоление бедности и социального исключения своим высшим приоритетом. Респондентов Евробарометра просили выбрать из списка, включающего 12 направлений политики, те (не более четырех), которые, по их мнению, должны стать первоочередными. Опрос показал, что европейцы хотят, чтобы Европарламент прежде всего поддержал направления политики, которые влияют на их повседневную жизнь (табл. 5.2).

По сравнению с предыдущим опросом уверенность европейцев, что преодоление бедности и социального исключения должно быть приоритетом на уровне ЕС, только усилилось (52 % против 44 % в начале кризиса). То, с каким отрывом лидирует именно эта задача, подтверждает серьезность потерь европейцев в уровне жизни и/или ощущении социальной защищенности из-за кризиса. Причем эта задача предлагается как первоочередная респондентами, придерживающимися как левых (58 %), так и правых (45 %) политических взглядов; занимающими как низкие (61 %), так и высокие (48 %) позиции на шкале социальной самоидентификации. Европейцы достаточно четко обозначили социальный заказ власти как на национальном, так и на общеевропейском уровне.

Большинство европейцев почувствовали последствия современного кризиса лично. Большинство европейцев считают, что кризис имел значительное влияние на их персональное экономическое положение: на момент опроса в этом были уверены 52 % респондентов, но доля таких людей сократилась на 6 п.п. по сравнению с началом 2009 г. (табл. 5.3). Этот результат можно расценивать как некоторое улучшение финансового положения европейских домохозяйств к середине 2010 г.

Таблица 5.3

Распределение ответов на вопрос «В какой степени, по Вашему мнению, текущий кризис повлиял или не повлиял на каждую из следующих позиций?», % ответивших

Позиция	Очень сильно повлиял	Довольно значительно повлиял	Незначительно повлиял	Вообще не повлиял	Не знаю
Мировая экономика	46	44	5	1	4
	50	40	4	1	5
Европейская экономика	46	44	5	1	4
	48	42	4	1	5
Национальная экономика	50	40	6	1	3
	51	39	5	1	4
Ваше собственное экономическое положение	19	33	33	12	3
	20	38	31	7	4

Примечание. Момент опроса: в числителе – 08–09.2010, в знаменателе – 01–02.2009. Источник: [Europeans and the Crisis, 2010, p. 21].

Восприятие воздействия кризиса в Европе населением значимо дифференцировано практически по всем социально-демографическим параметрам, кроме пола. Среди возрастных групп влияние кризиса на персональное экономическое положение более всего почувствовали люди в возрасте 25–39 и 40–54 лет (по 57 % в каждой группе), менее – люди старших возрастов (47 %) и молодежь (45 %). Наиболее невосприимчивыми к воздействию кризиса оказались студенты (39 %) и вообще те, кто еще получает образование (39 %).

Наличие высокого образования также выступает заслоном от негативного воздействия: среди тех, кто учился 20 лет и более, почувствовали воздействие кризиса 46 %, а среди остальных – уже 55–56 %. В группах по статусу занятости лидер уязвимости – безработные (72 %), на другом полюсе – менеджеры (42 %), между ними самозанятые и работники физического труда (по 56 %), чуть лучше дело у «белых воротничков» (54 %), а ближе всего к менеджерам пенсионеры (46 %).

Респонденты в странах, которые присоединились к ЕС с 2004 г., более часто, чем те, кто живет в самых старых государствах-членах, считают, что кризис имел значительное влияние на их личное положение (64 % в странах, присоединившихся в период с 2004 по 2007 г., против 48 % в странах, входивших в ЕС до 2004 г.).

Если при оценке европейцами влияния кризиса на персональное экономическое положение мы видим ситуацию где-то 50 на 50, и только пятая часть респондентов выбирает крайнюю оценку «повлиял очень сильно», то, начиная с национальной экономики и выше европейцы единодушно (более 90 %) признают значительное влияние кризиса, причем модальность за крайней оценкой влияния. Но так ли страшен был кризис в экономике Европы?

Большинство европейцев говорят, что они не подверглись прямому или косвенному воздействию увольнения. В опросе в августе – сентябре 2010 г. среди европейцев 40 % отметили, что кто-то из их знакомых, не являющийся им ни родственником, ни коллегой по работе, потерял работу непосредственно из-за кризиса, в то же время 20 % сообщили, что кто-то из их коллег потерял работу, и 23 % утверждают, что кто-то из их родственников потерял работу из-за кризиса. Наконец, 11 % опрошенных людей, т.е. 1 из 10 европейцев, сказали, что они лично (или их муж/жена/партнер) потеряли работу непосредственно из-за кризиса. Это показывает, что кризис имел непосредственное и особенно сильное воздействие явно на меньшинство европейцев, по крайней мере, в связи с работой.

С точки зрения профессионального статуса респондентов заметим, что чаще всех оказываются среди потерявших работу лично или знают кого-то, кто потерял свою работу вследствие кризиса, наименее благополучные категории – безработные, предоставляющие услуги работы по дому и работники физического труда.

Первоочередной мерой по выходу из кризиса европейцы считают инвестирование в образование, обучение и научные исследования, а также поддержку малого и среднего предпринимательства. Европейский союз озабочен процессом выхода из кризиса, который может продлиться вплоть до 2020 г., в этой связи необходимо наметить первоочередные задачи, чтобы обеспечить возврат экономики ЕС к росту. В рамках опроса Евробарометра респондентов попросили выбрать максимум 4 меры из 11 предложенных, которые, по их мнению, должны стать приоритетом, чтобы выйти из кризиса. По мнению европейцев, первоочередными задачами в странах Содружества должны стать:

- инвестирование в образование, обучение и научные исследования (43 %);
- поддержка малого и среднего предпринимательства (40 %);
- уменьшение бюрократии (34 %);
- поощрение предпринимательства (30 %).

В том, что более строгое регулирование и надзор за игроками финансового рынка (например, регулирование бонусов трейдеров) было бы эффективным способом предотвращения и избегания возможных в будущем кризисов, уверены семь из 10 европейцев.

Большинство европейцев считают, что восстановление экономики, по всей вероятности, займет несколько лет. Как отмечают авторы отчета Евробарометра, незадолго до опроса были опубликованы макроэкономические показатели, которые позволили одним аналитикам сказать, что самое худшее для Европы уже позади и что идет устойчивое восстановление экономики; другие аналитики заявили, что «свет в конце тоннеля» еще не виден и первые ростки улучшения все же не столь значительны, чтобы говорить о реальном восстановлении. Широкая общественность, столкнувшись с этими противоположными взглядами, показала сдержанный оптимизм. Большинство европейцев (37 %) считают, что восстановление начнется в последующие годы, и четверть (26 %) даже думает, что кризис продолжается, чтобы закончиться через много лет.

Только 30 % европейцев оптимистичны. Так, 17 % респондентов уверены, что возврат к росту начнется в 2010 г., и 13 % даже верят, что экономика уже вернулась к росту. Между тем 7 % респондентов не выразили своего мнения по этому вопросу.

5.3. ВОСПРИЯТИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА ЖИТЕЛЯМИ СИБИРИ

В России, судя по результатам ряда репрезентативных на национальном уровне опросов населения, так же как в США и Европе, около половины жителей страны ощутили непосредственное воздействие глобального экономического кризиса на свою жизнь. Исследователи из Института социологии РАН на основе опроса, проведенного в марте – апреле 2010 г. и охватывавшего 1750 респондентов в возрасте от 18 лет и старше, сообщают следующее: «Более половины россиян оценивают ущерб, нанесенный им лично кризисом, как очень значительный, катастрофический или существенный (53 %). Для 47 % ущерб оказался не очень существенным, или ущерба им вовсе нанесено не было» [Готово ли российское общество..., 2010, с. 12–13]. Анкета опроса «ФОМнибус», проведенного в 100 населенных пунктах 44 субъектов РФ 2–5 октября 2010 г., содержала вопрос: «Скажите, пожалуйста, экономический кризис 2008 г. сказался или не сказался на Вашей жизни, жизни Вашей семьи, близких и окружения? И если да, то значительно или незначительно?». По данным фонда «Общественное мнение», 35 % опрошенных сообщили, что кризис сказался значительно, 29 % – незначительно, 30 % не заметили влияния кризиса, а 6 % затруднились ответить на этот вопрос*.

Сопоставимые оценки влияния кризиса на жизнь людей были получены и нами в рамках междисциплинарного интеграционного проекта «Демографические, этнические и социальные риски развития человеческого потенциала Сибири» СО РАН**. На вопрос «Оказал ли глобальный экономический кризис 2008–2009 гг. влияние на Вас и Вашу семью?» утвердительно ответили чуть меньше половины жителей Новосибирской области – 48 % опрошенных, остальные (52 %) не почувствовали влияния кризиса.

Тем, кто ощутил влияние кризиса, был адресован открытый вопрос «В чем именно проявилось влияние кризиса на Вас и Вашу семью?» Формат вопроса предполагал несколько ответов, а также давал возможность проявиться нестереотипному позитивному варианту – по принципу «кому – война, а кому – мать родна». Но теоретическая возможность

*Источник: <http://bd.fom.ru/pdf/d39ekiep10.pdf>.

**В июне – июле 2010 г. по заказу ИЭОПП СО РАН подразделением «Тайга.research» ООО «Тайга-ИнфоГрупп» (Новосибирск) был проведен социологический опрос населения Новосибирской области «Человеческий потенциал Сибири: ресурсы и риски развития». Выборка опроса репрезентировала население области в возрасте от 18 до 65 лет. Было опрошено 1419 чел., проживавших в городской (67 %) и сельской (33 %) местности.

последнего на практике не реализовалась, а полученные ответы разделились на следующие, отчасти взаимосвязанные, блоки негативного влияния кризиса:

1) потеря работы, бизнеса респондентом или членами его семьи (10 %*) и/или трудности с поиском работы (5 %);

2) уменьшение объемов работы (отсутствие заказов, сворачивание проектов, уменьшение спроса и пр. – 8 %) и/или ухудшение дел с оплатой труда у работающих (снижение и/или задержки зарплаты, отмена премий, бонусов и пр. – 37 %);

3) снижение уровня жизни (уменьшение доходов, обострение финансовых трудностей, нехватка денег на необходимое и коммунальные платежи, бедственное материальное положение – 23 %);

4) рост стоимости жизни (повышение цен на продукты и лекарства, увеличение коммунальных платежей на фоне неизменных или уменьшающихся доходов – 29 %);

5) эмоциональное напряжение и экономическая нестабильность (отсутствие уверенности в завтрашнем дне, нестабильность жизни, изменение стиля жизни и потребления, вынужденная экономия – 4 %);

6) разное другое (4 %).

В перечне аспектов влияния кризиса на жителей Новосибирской области масштабы потери бизнеса и работы невелики и больше сопоставимы с европейскими, чем с американскими. Сибиряками отмечены в основном проблемы по получению текущих доходов и осуществлению текущего потребления, что существенным образом отличается от того, что почувствовали на себе во время кризиса американцы: здесь не присутствуют потери фундаментальных активов, типа обесценения стоимости жилья, уменьшение цены инвестиционных портфелей, снижение размеров накоплений на пенсионных счетах. Не присутствуют, потому что фундаментальные активы за двадцать лет формирования рыночной экономики так и не составляют каркас жизни подавляющего большинства россиян: трудно потерять то, чего не имеешь. Новосибирская область по многим показателям социально-экономического развития занимает примерно срединное положение среди других субъектов РФ, а это значит, что население области проживает в некоем среднестатистическом контексте страны, обладает мало отличными от других нестоличных или не нефтегазовых областей страны экономическими ресурсами, жизненными возможностями и практиками их реализации. Поэтому мы считаем вполне оправданным обобщение, что даже характер потерь во время последнего по счету кризиса высвечивает скромный экономический потенциал населения нашей страны. Кризис один на всю глобальную рыночную экономику, но для нас по-прежнему, хотя и в другом контексте, актуален один из «гариков»: «Два мира – два Шапиро».

Вернемся к опросу жителей Новосибирской области. Не составило сюрприза, что первые три блока ответов в разных сочетаниях были ха-

*Доля давших такого рода ответ среди тех респондентов, кто сказал, что кризис повлиял на него или его семью. Респондент мог дать несколько ответов.

рактарны людям трудоспособного возраста, а четвертый и пятый – главным образом пенсионерам, т.е. при преимущественно фиксированных относительно скромных доходах и ограниченной возможности приработков повышение цен на товары и услуги, рост тарифов ЖКХ воспринимается как рост стоимости жизни, а при уменьшении привычных доходов или отсутствии их ожидаемого роста – как уменьшение уровня жизни.

В большей мере воздействие кризиса, ощутили жители мегаполиса – Новосибирска (59 % этой группы), среди жителей других городов и сел области тех, кто отметил влияние кризиса, не более 40 %*. В самом Новосибирске кризис более всего задел жителей промышленных и центральных районов города: более 70 % респондентов отметили влияние кризиса.

Значимого влияния уровня профессионального образования респондентов на восприятие кризиса не выявлено, а вот в зависимости от статуса занятости различия хорошо заметны и во многом совпадают с тем, что было обнаружено в ходе опросов американцев и европейцев. Наибольшая доля непосредственно почувствовавших кризис среди тех, кто не работает, но ищет работу (53 %), а также среди тех, кто работает (51 %). Работающие пенсионеры оказались более восприимчивы к воздействию кризиса (46 %), чем неработающие (39 %).

Меньше всего ощутили кризис те, кто находится в колее получения профессионального образования (32–36 %). Вид учебного заведения (профессиональное училище, техникум/колледж, вуз) и формат обучения (платно или на бюджетном финансировании) значимо не дифференцирует восприятие кризиса обучающимися. Но среди тех, кто учится на платной основе, доля почувствовавших холодное дыхание кризиса составила 44 %, а среди занимающих бюджетные места – лишь 29 %. Здесь стоит сказать, что среди родителей, оплачивающих образование своих детей, значительно больше доля заметивших влияние кризиса, чем среди студентов, обучающихся платно. Между тем и те, и другие практически не сомневаются, что материальные возможности семьи позволят окончить учебное заведение: варианты ответов «да» и «скорее да, чем нет» при значительном смещении в сторону «да» выбрали 98 % студентов, обучающихся платно, и 88 % родителей, которые платят за обучение своих детей. Фактически речь идет об основном направлении инвестиций среднестатистического россиянина – в образование детей. В России эти «инвестиции» и так нередко делаются в ущерб текущему потреблению семьи, профилактике здоровья, на средства, взятые в кредит, так что кризис экономики – это не то, что может повлиять на важнейшее из обязательств родителей – дать образование детям.

Занятые в разных отраслях экономики Новосибирской области по-разному оказались восприимчивы к негативному воздействию кризиса. В зависимости от отрасли занятости доля тех, кто ответил, что кризис повлиял на их жизнь:

*Результаты упоминавшегося опроса Фонда «Общественное мнение» также показали наличие поселенческой дифференциации: воздействие кризиса жители крупных городов отмечают чаще, чем жители сел и небольших городов.

- генерация воды, газа, электричества – 65 %;
- торговля – 63 %;
- обрабатывающая промышленность – 58 %
- строительство – 56 %;
- здравоохранение – 55 %;
- ЖКХ – 47 %;
- сельское хозяйство – 46 %;
- образование – 44 %;
- транспорт, связь – 44 %;
- наука – 38 %;
- органы управления, армия, МВД – 29 %;
- финансовая сфера – 19 %.

Деятельность государства по спасению финансовых институтов во время кризиса и выполнение обещания не отказываться от социальных обязательств нашла яркое отражение в том, что меньше всего пострадавших оказалось среди работников финансового сектора, а также тех, кто служит в армии, работает в органах юстиции, охраны правопорядка (26 %), среди сотрудников органов власти, местного самоуправления (34 %) и среди тех, кто трудится в сфере науки. Наиболее часто ощутившие влияние кризиса встречались среди работников сферы генерации воды, газа и электричества, торговли, обрабатывающей промышленности, строительства и здравоохранения. Объемы работы и заработков представителей этих отраслей зависят от положения дел у их контрагентов (других промышленных предприятий, организаций) и/или от платежеспособности населения. И то и другое существенным образом пошатнулось во время кризиса.

Незащищенными от негативного воздействия кризиса оказались те, кто занимался предпринимательской деятельностью (59 %) и, соответственно, те, кто работал по найму в частном секторе (62 %). Эти люди плыли в одной лодке, но нередко, по словам респондентов, предприниматели свои риски погашали за счет тех, кто у них работал, увольняя или урезая оплату труда. Интересно, что те работники, которые освоили практику нестационарной занятости и работали по временным договорам с организациями, меньше ощутили воздействие кризиса, чем те, кто имел постоянную занятость, – 31 % против 51 % соответственно.

Среди опрошенных в Новосибирской области 8 % составляют безработные; 50 % из них – те, кто ищет работу менее полугода; остальные – более, при этом почти треть (32 %) безработные больше года. На момент опроса только 20 % из них состояли на учете в Службе занятости, а больше половины обращались в поисках работы к друзьям, знакомым и непосредственно на предприятия, в организации. Только 3 % предприняли какие-то шаги для организации собственного бизнеса, еще 13 % планируют, но еще ничего не делали; остальные такой вариант трудоустройства не рассматривают. Лишь около четверти из них связывают потерю работы с кризисом, для остальных отсутствие работы – это последствие долгосрочной ограниченности предложений на локальном рынке труда.

Таблица 5.4

Доля среди респондентов тех, кто ответил, что кризис оказал воздействие на их жизнь, в зависимости от самооценки материального положения семьи, Новосибирская область, 2010 г., %

Состояние материального положения	%
<i>Оценка положения семьи на момент опроса</i>	
Денег постоянно не хватает даже на еду	57
На еду хватает, но приобретение одежды, лекарств – проблема	50
На необходимые расходы денег хватает	49
Денег в целом хватает, но откладывать не удается	52
Средств вполне хватает, можем откладывать и делать крупные покупки	38
Денег хватает на все, ни в чем себе не отказываем	21
<i>Оценка изменения положения семьи за 2009 г.</i>	
Существенно улучшилось	47
Несколько улучшилось	40
Осталось без изменений	38
Несколько ухудшилось	74
Существенно ухудшилось	78

Результаты опроса показывают, что восприятие влияния кризиса значимо дифференцировано в зависимости от оценок материального положения, хотя линейной связи не наблюдается (табл. 5.4).

Респонденты, давшие полюсные оценки материального положения своих семей, существенно отличаются по степени восприимчивости к влиянию кризиса: подавляющее большинство тех, у кого денег хватает на все, негативного влияния кризиса не заметили, а среди тех, у кого денег не хватает даже на еду, ощутили влияние кризиса 57 %. При оценке динамики материального положения совершенно четко видна закономерность: среди тех, у кого материальное положение за 2009 г. не менялось, меньше всего заметивших влияние кризиса, и, наоборот, их подавляющее большинство среди переживших ухудшение материального положения. Понятно, что воздействию негативных потрясений общего плана более всего подвержены люди с самыми ограниченными экономическими ресурсами, а те, чье положение резко ухудшилось, наверняка попали в воронку кризиса.

Надо заметить, что хотя жители Новосибирской области и разделились на две почти одинаковые по наполненности группы – ощутивших (48 %) и не ощутивших (52 %) влияние кризиса на себе или на своей семье, американский сюжет про кардинальное различие фундаментов для проживания ими периода жизни, пришедшегося на кризис 2008–2009 гг., здесь не просматривается. При этом за год, предшествующий опросу, 50 % респондентов сказали, что материальное положение их семей осталось без изменений, 19 % респондентов сообщили об улучшении, а 26 % – об ухудшении (при 6 % затруднившихся оценить динамику), большинство их самооценок материального положения приходится на такие скромные позиции, как «на необходимые расходы денег хвата-

ет» и «денег в целом хватает, но откладывать не удастся» – по 70 %, у 16 % дело обстоит хуже, а у 14 % – лучше; на крайние оценки приходится по 2 %. И этот расклад, как и распределение респондентов по доходным стратам, где превалируют те, чей доход не превышает два прожиточных минимума, мало различается в группах тех, кто отметил влияние кризиса, и тех, кто не отметил.

На вопрос «В настоящее время Вы удовлетворены своим материальным положением?» положительно ответили 31 % наших респондентов, 9 % затруднились с ответом; остальные (60 %) сказали, что не удовлетворены. К последним был обращен открытый вопрос «Что помешало или мешает Вам достигнуть большего?» Так вот, лишь 8 % из них в качестве помехи отметили экономический кризис*, а подавляющее большинство ответов пришлось на «низкую заработную плату», «отсутствие подходящей работы в городе или селе проживания». Те же ответы превалировали и в опросе 2006 г., где спрашивали, что не нравится респондентам в Новосибирской области?

Большое количество жителей Новосибирской области, да и других областей России, особенно проживающих в малых городах и селах, испытывают бедственное положение или с трудом сводят концы с концами далеко не из-за глобального кризиса и не только во время него, хотя и он, безусловно, внес свой негативный вклад. Это следствие системных проблем в экономике страны**, а не волнового мирового кризиса: низкие зарплаты значительного числа работающих, несущественные по размеру выплаты социального характера, в том числе на детей, не позволяют многим людям в трудоспособном возрасте осуществлять воспроизводство человеческого потенциала, не говоря уже о развитии. На локальных рынках труда работодатели нередко обеспечивают рентабельность своих предприятий в основном за счет низкой оплаты труда работников. Будучи немногочисленными, работодатели могут не конкурировать за рабочую силу, так как для работников, по большей части имеющих скромные ликвидные активы и обладающих ограниченным набором трудовых компетенций, переезд в другой город или село сопряжен с риском остаться без жилья, без работы, без поддержки привычного окружения. Среди наших респондентов 63 % составляют те, кто родился и прожил почти всю жизнь там, где их застал опрос. Скудость экономических ресурсов, если не преодолевается, то воспроизводится в новом поколении. У людей мало иллюзий, но и безысходность не в чести: на вопрос об ожидаемых изменениях в уровне жизни, материальном положении в ближайшем году почти 60 % отвечают, что все у них останется без изменений; только 5–6 % предвидят ухудшение; больше 20 % респондентов надеются на улучшение; остальные затруднились заглянуть вперед.

*Блок вопросов о материальном положении респондента в анкете был расположен до вопросов о влиянии кризиса и даже не соседствовал с ними.

**Одна из аргументированных позиций в этом ключе изложена в работе [Лившиц, Тищенко, Фролова, 2011].

Опросы, проведенные в Европе в 2009 и 2010 гг., показали, что европейцы хотят, чтобы Европейский парламент сделал преодоление бедности и социального исключения своим высшим приоритетом. Первоочередной мерой по выходу из кризиса европейцы считают инвестирование в образование, обучение и научные исследования, а также поддержку малого и среднего предпринимательства.

Что это – неожиданно компетентная «помощь зала» Европейскому парламенту и правительству в игре «Кто хочет выйти из кризиса быстро и сильным?» или выстраданная в нелегкой борьбе за устойчивое благополучие житейская народная мудрость простых европейцев? Или из предложенных в анкете подсказок только это и могло быть выбрано вменяемыми людьми, которых, как оказалось, в Европе достаточно много? Теперь это уже тест для политиков и чиновников – станут ли эти варианты ответов народа руководством к действию.

В принятии этих приоритетов не так много популизма, как кажется на первый взгляд. В качестве меры стимулирования спроса в кризис и исключения дефляции «особенно важно выделять средства наиболее бедным слоям населения, которые быстрее всего их потратят и тем самым поддержат экономический рост. Такой подход часто используется в США, где в пояснительных документах практически к каждой программе подчеркивается, что один доллар, потраченный на здравоохранение, образование, помощь безработным, детям из бедных семей и т.д., увеличит ВВП приблизительно на два доллара» [Силуанов, Назаров, 2010, с. 117]. Конечно, весьма цинично рассматривать бедных как «секретное» оружие на случай трудностей в экономике страны, но здесь идет речь и об инвестициях имеющих долгосрочный социальный эффект, к которым иные правительства склонить очень непросто. В цитируемой работе эта выкладка приводится в разделе «Выводы и уроки для России», завершающем анализ мирового опыта контрциклической политики. Понятно, что обозначенный прирост ВВП тесно связан с контекстом американской экономики и устоявшихся бюджетных отношений, и вовсе не гарантирован, например, у нас. Но не попробуешь – не узнаешь. Между тем запрос, сформулированный европейцами, весьма актуален и для России. Пока в нашей стране не будет преодолена массовая малообеспеченность населения, экономические показатели, растущие от квартала к кварталу, могут восприниматься лишь как выход из циклического кризиса, а поступательное развитие страны требует поставить в центр социальные вопросы. Трудно прогнозировать, но хочется надеяться, что в обозримом будущем широкие слои населения России смогут приобщиться к преимуществам рыночной экономики, ведь в «школу» мировых кризисов мы уже поступили.

Глава 6

СЕМЕЙНЫЕ ПРАКТИКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ
В ОБРАЗОВАНИЕ ДЕТЕЙ

Одни из результатов социализации – формирование человеческого потенциала детей как совокупности воплощенных в них знаний, навыков, физических способностей и личных качеств, способствующих их участию в дальнейших социальных взаимодействиях и обеспечивающих их личностное развитие. Семья как институт первичной социализации обеспечивает изначальные вложения в человеческий потенциал детей. Исходя из этого, данное исследование будет опираться на теорию человеческого капитала. Заимствование из экономического тезауруса понятия «капитал» не только терминологическое, но и смысловое, и связано оно с идеями инвестирования и отдачи. Соответственно, выделяют два основных направления в изучении человеческого капитала – оценки *инвестиций* и оценки *отдачи* от этих вложений, и первый более адекватен для анализа затрат при воспитании детей [Соболева, 2009, с. 59–62]. Такой анализ возможен как на макро-, так и на микроуровне – на уровне общества и его институтов в первом случае и на уровне семьи (домохозяйства) – во втором.

Поведение семьи как «инвестора в человеческий капитал» становится предметом научных исследований тогда, когда появляется возможность рассматривать репродуктивное поведение в качестве результата индивидуального (или совместного партнеров) *выбора*. Государство, заинтересованное в естественном росте населения, может задавать рамки этого выбора идеологическими и экономическими инструментами. Второй после рождения формой семейных инвестиций в человеческий капитал является воспитание детей. «Поскольку родители должны сокращать собственное потребление (включая свободное время), чтобы увеличить время и ресурсы, которые они тратят на уход за детьми, на их образование, подготовку и здоровье, то даже альтруистичным родителям приходится сталкиваться с дилеммой и выбирать между собственным потреблением и человеческим капиталом детей. Однако альтруистичные родители, которые намерены оставить наследство, могут избежать этой дилеммы, если не будут откладывать средства для наследства, а станут направлять их на финансирование вложений в детей» [Беккер, 2003, с. 442].

Доводами в пользу того, чтобы считать затраты на воспитание детей инвестициями, служат как наличие отдачи от образования (а именно образование является основной формой таких инвестиций), так и тот факт, «что в структуре расходов общества они конкурируют не только с

потреблением, но и с некоторыми видами инвестиций. Очевидно, что эти расходы снижают потребление родителей благодаря “эффекту воздержания”. ...Они также приводят к снижению сбережений, а значит, и ресурсов, используемых для прочих видов инвестирования» [Кендрик, 1978, с. 38]. Кроме того, в ситуации, когда невозможно измерить культурный или человеческий капитал человека непосредственно, о нем можно судить по сделанным инвестициям [Бурдые, 2002, с. 61; Беккер, 2003, с. 97].

Как следует из теории человеческого капитала, основными видами инвестиций являются образование, производственная подготовка, охрана здоровья, миграция, поиск информации на рынке труда, рождение и воспитание детей (как условие воспроизводства совокупного человеческого потенциала общества). Реализуя анализ на микроуровне, мы сузим фокус внимания в данной работе до поведения семьи в отношении образования детей. *Теоретический объект* данной части исследования – семейные практики формирования и поддержания человеческого потенциала детей, *предмет* исследования – дифференциация семейных практик инвестирования в образование детей в зависимости от ресурсной обеспеченности семьи и территориальных условий.

Говоря о ресурсной обеспеченности семей и следуя логике ресурсного подхода как одной из социологических вариаций концепции человеческого капитала, мы включим в их состав не только традиционный экономический капитал, но и культурный.

Формы семейных инвестиций в обучение детей. Согласно результатам опроса населения Новосибирской области* доминирующей формой экономических инвестиций в человеческий потенциал детей является покупка учебников, учебных или развивающих пособий, учебной литературы (табл. 6.1). Среди семей, в которых есть учащиеся общеобразовательных учреждений, такие расходы были у девяти семей из десяти. Если в этих семьях следующая по распространенности статья – оплата дополнительных услуг в школе, учебном заведении (попечительские или спонсорские взносы, охрана, уборка, ремонт, оборудование помещения и т.п.), а непосредственно на оплату обучения в школе тратит только 2,65 % семей, то при наличии в семье учащихся учреждений профессионального образования прямые платежи за обучение распространены больше, чем сопутствующие.

За занятия детей в секциях, кружках, клубах, студиях платит каждая шестая семья со школьниками. Оплата частных уроков, обучения иностранным языкам – наименее распространенные формы инвестиций в образование детей.

Анализ дифференциации практик экономического инвестирования в обучение детей показывает, что этот процесс может интерпретироваться

*Опрос «Человеческий потенциал Сибири: ресурсы и риски развития» проведен в июне 2010 г., выборка репрезентирует население Новосибирской области (от 16 лет до 60 лет для женщин и 65 лет для мужчин) по половозрастному составу и поселенческой структуре. Объем выборки 1419 чел. Полевой этап работ осуществлен подразделением «Тайга Research» ООО «Тайга-ИнфоГрупп» (Новосибирск).

Таблица 6.1

Распространенность различных форм экономических инвестиций в образование детей, % от численности семей различных категорий

Форма инвестиций	Категория семей		
	Семьи, в составе которых есть дети-учащиеся общеобразовательных учреждений	Семьи, в составе которых есть дети-учащиеся учреждений профессионального образования	Все семьи с детьми-дошкольниками и учащимися образовательных учреждений
Покупка учебников, учебных или развивающих пособий, учебной литературы для детей	90,1	39,0	51,4
Оплата дополнительных услуг в школе, учебном заведении (попечительские или спонсорские взносы, охрана, уборка, ремонт, оборудование помещения и т.п.)	54,1	20,5	29,7
Оплата обучения в школе (платное обучение в школе)	2,6	0,5	1,5
Оплата занятий детей в секциях, кружках, клубах, творческих студиях (дополнительное образование)	16,5	6,5	10,7
Оплата обучения детей иностранным языкам в языковых школах, на специализированных курсах, в языковых лагерях	4,3	3,0	3,1
Оплата частных уроков, репетиторства для детей	7,9	3,5	4,9
Оплата обучения детей в училище, техникуме, вузе	2,6	36,5	10,9
Оплата обучения детей в аспирантуре		0,5	0,4
Ни на что из списка семья не тратила	7,9	33,0	35,8

как конвертация культурного и экономического капиталов семьи в человеческий потенциал детей. Культурный капитал как богатство в виде знаний и идей институционализирован в форме образовательных квалификаций, поэтому в качестве его эмпирического индикатора адекватен образовательный статус респондента*. Об экономическом капитале семьи будем судить по величине среднедушевого дохода. Все формы экономического инвестирования в образование детей дифференцированы в зависимости от объемов названных капиталов: более обеспеченные семьи и семьи с более образованными респондентами чаще имеют траты по различным статьям расходов (табл. 6.2, 6.3). Но если самые распространенные практики инвестирования – покупка учебников и литературы и оплата дополнительных услуг в школе – дифференцированы слабо,

*В данном случае мы исходим из того, что образование респондента может выступать индикатором культурного капитала всей семьи, так как образовательные статусы партнеров, как правило, совпадают или очень близки.

Таблица 6.2

Распространенность различных форм экономических инвестиций в образование детей в семьях респондентов с разным уровнем профессионального образования, %

Форма инвестиций	Профессиональное образование респондента					
	Нет профессионального образования	Профессиональные курсы	ПТУ, СПТУ, ФЗУ без среднего образования	ПТУ со средним образованием	Среднее специальное	Высшее и выше
Покупка учебников, учебных или развивающих пособий, учебной литературы для детей	44,3	44,7	62,5	50,9	50,6	56,4
Оплата дополнительных услуг в школе, учебном заведении (попечительские или спонсорские взносы, охрана, уборка, ремонт, оборудование помещения и т.п.)	23,8	26,3	35,0	21,4	27,0	40,9
Оплата обучения в школе (платное обучение в школе)				2,7	1,1	2,8
Оплата занятий детей в секциях, кружках, клубах, творческих студиях (дополнительное образование)	4,1		2,5	7,1	12,9	19,3
Оплата обучения детей иностранным языкам в языковых школах, на специализированных курсах, в языковых лагерях	0,8		2,5		1,7	8,8
Оплата частных уроков, репетиторства для детей			5,0	3,6	3,4	11,6
Оплата обучения детей в училище, техникуме, вузе	3,3	7,9	15,0	9,8	14,6	12,7
Оплата обучения детей в аспирантуре						1,7
Ни на что из списка семья не тратила	49,2	42,1	27,5	35,7	35,4	27,6

то оплата услуг дополнительного образования, обучения иностранным языкам, репетиторов, обучения в учреждениях профессионального образования осуществляется в основном обеспеченными и более богатыми культурным капиталом семьями.

Учитывая, что первые из данного перечня формы инвестиций осуществляются преимущественно во время получения детьми школьного образования, можно говорить о дифференциации детей по продолжительности инвестирования в их человеческий потенциал: часть из них

Таблица 6.3

Распространенность различных форм экономических инвестиций в образование детей в семьях разного уровня жизни, %

Форма инвестиций	Среднедушевой доход, руб.						Отказ от ответа
	До 3000	3001–6000	6001–9000	9001–12 000	Свыше 12 000	Затруднились сказать	
Покупка учебников, учебных или развивающих пособий, учебной литературы для детей	58,5	56,2	39,0	45,6	53,7	42,9	70,7
Оплата дополнительных услуг в школе, учебном заведении (попечительские или спонсорские взносы, охрана, уборка, ремонт, оборудование помещения и т.п.)	26,8	25,4	25,3	36,7	46,3	14,3	41,5
Оплата обучения в школе (платное обучение в школе)		1,2	2,1	3,3	3,0		
Оплата занятий детей в секциях, кружках, клубах, творческих студиях (дополнительное образование)	4,9	3,6	10,3	11,1	20,9	17,1	36,6
Оплата обучения детей иностранным языкам в языковых школах, на специализированных курсах, в языковых лагерях		1,8	2,1	5,6	10,4	2,9	4,9
Оплата частных уроков, репетиторства для детей	1,6	3,6	4,8	7,8	13,4		4,9
Оплата обучения детей в училище, техникуме, вузе	4,9	5,9	15,1	15,6	16,4	11,4	14,6
Оплата обучения детей в аспирантуре			0,7		3,0		
Ни на что из списка семья не тратила	36,6	38,5	40,4	33,3	26,9	42,9	19,5

получает явные или латентные экономически обусловленные инвестиции в течение всего процесса социализации, а также при получении профессионального образования, а часть фактически лишена дополнительных финансовых вложений в свой человеческий потенциал, кроме гарантированного государством минимума (через систему общего образования). То есть справедливо замечание П. Бурдьё, что «первоначальное накопление культурного капитала (как условие быстрого и легкого накопления всех типов полезного культурного капитала) начинается сразу же, без задержки и напрасной траты времени, только у детей в семьях с уже мощным культурным капиталом. В этом случае период накопления охватывает весь период социализации» [Бурдьё, 2002, с. 62–63].

Семейные инвестиции в обучение детей: комбинация факторов. Какой из видов капиталов – экономический или культурный – более значим в контексте нашего анализа? Отвечая на данный вопрос, необходимо учитывать статистически значимую положительную взаимосвязь данных статусных характеристик: более высокие доходы имеют, как правило, более образованные индивиды*. Тем не менее анализ практик экономического инвестирования в обучение детей в консистентных и неконсистентных по данным статусам семьях показывает следующее. При «средних» объемах культурного капитала (семьи, респонденты из которых окончили учреждения среднего профессионального образования) реализация практик дифференцируется в зависимости от объемов экономических ресурсов: так, семьи со среднедушевым доходом выше 1,5 прожиточных минимумов в два раза чаще оплачивают дополнительные услуги в школе, занятия детей в секциях и кружках, в учреждениях профессионального образования. Однако при большем объеме культурного капитала (наличии высшего образования) значимость экономических ресурсов не столь велика. Можно лишь отметить, что более обеспеченные в два раза чаще оплачивают обучение иностранным языкам. То есть с позиций инвестирования в обучение детей экономические ресурсы компенсируют дефицит культурного капитала, но при отсутствии такого дефицита значимость экономических ресурсов падает**.

Однако объяснять дифференциацию практик инвестирования только факторами, связанными со статусом семьи, ошибочно: семьи будут расходовать часть своих доходов на образовательные услуги для детей только в том случае, когда есть институциональные и инфраструктурные условия для этого. Домохозяйства из сельских населенных пунктов фактически исключены из таких условий. Это проявляется не только в том, что данные домохозяйства реализуют преимущественно формы экономического инвестирования, связанные со школьным обучением (табл. 6.4), но и в том, что в сельской местности немногочисленные обеспеченные семьи и семьи с более образованными членами не осуществляют других расходов на образовательные услуги. То есть описанные выше закономерности конвертации ресурсов семьи в человеческий потенциал

*Так, среди тех, кто у кого есть высшее образование, 32,6 % имеют среднедушевой доход в месяц выше 12 000 руб., среди не получивших профессионального образования – 11 %. У 50,6 % респондентов такого низкого образовательного статуса среднедушевой доход не превышает прожиточного минимума. В группе с высшим образованием живут ниже черты бедности 22,7 %. В целом данные ранговые переменные – уровень профессионального образования и уровень среднедушевого дохода (представленного интервалами) – статистически взаимосвязаны (коэффициент Kendall's tau-c равен 0,244 при уровне статистической значимости 0,000).

**Для большей обоснованности данного тезиса необходимо проанализировать структуры потребительских расходов семей разного образовательного и доходного статусов, чтобы ответить на вопрос, за счет экономии на каких статьях расходов малоресурсные семьи обеспечивают средства на оплату различных видов обучения детей, а также каковы различия в абсолютных значениях данных расходов в семьях разного статуса. Но на данной информационной базе эту задачу реализовать невозможно.

Таблица 6.4

Распространенность различных форм экономических инвестиций в образование детей в семьях из разных населенных пунктов, %

Форма инвестиций	Населенный пункт		
	Областной центр	Районные центры	Другие населенные пункты
Покупка учебников, учебных или развивающих пособий, учебной литературы для детей	47,9	50,6	56,0
Оплата дополнительных услуг в школе, учебном заведении (попечительские или спонсорские взносы, охрана, уборка, ремонт, оборудование помещения и т.п.)	37,8	26,5	22,6
Оплата обучения в школе (платное обучение в школе)	3,0	1,2	
Оплата занятий детей в секциях, кружках, клубах, творческих студиях (дополнительное образование)	22,1	4,1	2,6
Оплата обучения детей иностранным языкам в языковых школах, на специализированных курсах, в языковых лагерях	6,0	1,8	0,9
Оплата частных уроков, репетиторства для детей	7,1	8,2	
Оплата обучения детей в училище, техникуме, вузе	15,0	10,6	6,4
Оплата обучения детей в аспирантуре	0,7		0,4
Ни на что из списка семья не тратила	33,3	34,7	39,3

детей «обеспечиваются» преимущественно городскими домохозяйствами, имеющими для этого инфраструктурные возможности. Соответственно один из рисков развития человеческого потенциала детей – это *риск невозможности экономического инвестирования* для сельских жителей.

Члены 72,3 % домохозяйств, в которых есть школьники, помогают им в учебе (делать домашние задания, готовиться к урокам и т.п.); 19,0 % полагают, что дети справляются с учебной работой сами и в такой помощи не нуждаются; 4,3 % хотели бы помогать, но ссылаются на нехватку времени; 2,3 % семей «делегируют» эту помощь репетиторам, учителям в школе, проводящим дополнительные занятия; и только 1,3 % респондентов сослались на нехватку знаний, не позволяющую помогать детям в учебе. Но ситуация такова, что более образованные родители чаще оказываются причастными к учебе детей. Так, среди не имеющих профессионального образования 67,3 %, а среди окончивших ПТУ, СПТУ, ФЗУ без среднего образования – 54,5 % помогают с уроками детям. Из числа родителей со средним специальным образованием оказывают такую помощь 70,5 %, а с высшим – 81,8 %. Соответственно, ответы о самостоятельности детей в учебе даются в обратной зависимости: тем чаще, чем ниже образование респондента.

То есть при низком культурном капитале родителей дети получают *сокращенный объем образовательных инвестиций* во всех формах – как через оплату услуг «внешних», преимущественно институциональных агентов, так и через непосредственные отношения с родителями.

Межпоколенное воспроизводство культурного капитала в контексте образовательной революции. Представленные результаты согласуются с выводами других исследований затрат семей на воспитание и обучение детей. Для всех ступеней образования – от дошкольного до вузовского – характерна тенденция конвертации семейных ресурсов в образование детей. В случае дошкольного воспитания можно говорить о том, что более высокий доход дает возможность для более диверсифицированного потребления услуг по воспитанию детей. С ростом дохода увеличивается доля семей, пользующихся как услугами по уходу за детьми в целом, так и институциональными услугами: «доля семей, принимающих помощь от частных лиц – непрофессионалов, не зависит от материально-имущественного состояния, но в менее обеспеченных семьях выше доля тех, кто использует только эту помощь, тогда как более обеспеченные домохозяйства ориентируются на комбинацию частных и институциональных услуг» [Синявская, Гладникова, 2007, с. 368–369]. В отношении высшего образования отмечают, что «действие механизмов отбора выходцев из высокоресурсных семей при формировании студенчества фиксируется российскими социологами уже без малого полвека. Ни экономические реформы, ни смены политических режимов... существенной коррекции в эти процессы не внесли» [Галицкая, Петренко, 2007, с. 86]. Авторы предполагают, что «эти довольно-таки устойчивые процессы оказали влияние на формирование в определенной степени самовоспроизводящихся социальных слоев. За без малого пять десятилетий (с начала 1960-х гг.) упомянутые процессы вполне могли способствовать цементированию устойчивых социокультурных анклавов, страт, типов, социальных слоев» [Там же, с. 83].

Но эти выводы свидетельствуют о том, что из всех форм инвестирования для советских / российских семей самыми доступными были и остаются затраты на образование и воспитание детей. Это подтверждают и данные опроса «Человеческий потенциал Сибири: ресурсы и риски развития». Лидирующие по частоте упоминания ответы на вопрос «Чем помогли, что “дали” Вам Ваши родители в жизни?» касаются нематериальных активов – воспитания, образования, моральной поддержки (табл. 6.5), т.е. тех, в трансляции которых важен в первую очередь культурный капитал родителей. Собственно материальные ресурсы старшего поколения «достаются» детям преимущественно в форме текущей материальной поддержки, реже – в виде помощи с жильем, и лишь в единичных случаях – как семейный бизнес. Социальный капитал родителей «передается» десятой части респондентов.

«Возможность получить образование» для большинства наших респондентов – это *реализованная* возможность. То, что происходило в образовании в XX в., не только советском, Т. Парсонс назвал образовательной революцией – «колоссальным сдвигом в сторону равенства воз-

Таблица 6.5

Распределение ответов на вопрос «Чем помогли, что “дали” Вам Ваши родители в жизни?», %

Варианты ответов	Частота
Воспитание	83,2
Советы, моральную поддержку в трудных ситуациях	57,1
Возможность получить образование	51,3
Оказывали(-ют) материальную поддержку	46,9
Сформировали мировоззрение, отношение к жизни	41,3
Помогли(-ют) в уходе за детьми, их воспитании	35,9
Хорошую наследственность в плане здоровья	26,9
Помогли с жильем	24,5
Передали свои профессиональные знания, навыки	15,5
Полезные знакомства	7,6
Помогли с трудоустройством	6,2
Ввели в семейный бизнес и/или передали его	0,5
Практически ничего	4,5

можностей». «В каждом последующем поколении постоянно уменьшается число людей, лишенных возможности получить образование, необходимое для достижения различных статусов и в сфере занятости, и в стиле жизни» [Парсонс, 1998, с. 127]. Критический момент в образовательной революции как «последовательном повышении уровня образованности населения за пределы элементарной грамотности» был достигнут, когда «”отсев” не закончивших среднюю школу стал рассматриваться как проблема – как порождение людей, чьи статусные характеристики не обеспечивают им полноправное членство в социетальном сообществе» [Там же, с. 128]. Закономерным следствием такого развития системы образования стало вовлечение все большего числа людей в высшее образование.

При такой логике бурное развитие высшего образования в России в 1990-е – начале 2000-х гг. вполне закономерно. В это время росли число высших учебных заведений и их филиалов, численность обучающихся в них студентов и профессорско-преподавательского состава. К 2000 г. по сравнению с 1990 г. число вузов увеличилось на 86 %, численность студентов в них – на 72 %, а профессорско-преподавательский состав вырос на 25 % [Клячко, Мау, 2007, с. 47]. Одновременно формировался сектор частного высшего образования, вводились платные образовательные услуги в государственных вузах. Возникла ситуация, которую можно охарактеризовать следующими данными: с 1993 по 2003 г. прием в вузы рос быстрее, чем выпуск из школ, в 2001 г. эти показатели практически сравнялись, а в 2002–2003 гг. прием в государственные и негосударственные вузы превышал выпуск из школ [Высшее образование..., 2004, с. 12]. Данная тенденция сохраняется и позднее, что позволяет говорить о том, что «задача обеспечения доступности высшего образования как такового в настоящее время решена» [Клячко, Мау, 2007, с. 50].

Спрос населения на образовательные услуги, в первую очередь в сфере высшего образования, выраженный в готовности платить за обу-

Таблица 6.6

Распределение разных семейных поколений по уровням образования,
% к численности респондентов

Уровень образования	Родители респондентов*	Респонденты	Дети респондентов, закончившие обучение в школе*	Уровень образования
Начальное	10,5	1,4		
Неполное среднее	11,1	8,3	3,2	Получили неполное среднее образование
Неполное среднее и профессиональное обучение без получения среднего образования	8,4	5,7	3,5	Получили неполное среднее образование и прошли / проходят профессиональное обучение без получения среднего образования
Среднее	11,8	14,0	8,1	Получили среднее образование
Среднее и профессиональное обучение	7,8	21,0	10,9	Получили среднее образование и прошли / проходят профессиональное обучение
Среднее специальное	25,4	25,5	26,8	Получили / получают среднее специальное образование
Высшее, послевузовское обучение	19,2	24,0	47,6	Получили / получают высшее, послевузовское образование
Нет информации	5,8	0,1		

*Численность определена по максимальному уровню образования одного из родителей и детей.

чение, – является элементом образовательной революции. Ее проявление на микроуровне – восходящая межпоколенная образовательная мобильность, которую можно зафиксировать и по данным опроса «Человеческий потенциал Сибири...». У 47,6 % респондентов хотя бы один из детей, закончивших обучение в школе, получил или получает высшее образование, тогда как только у 19,2 % были родители с высшим образованием (оба или один из них) (табл. 6.6).

На другом полюсе образовательной иерархии – неполное среднее образование – находятся дети только 6,7 % опрошенных, в то время как среди родителей респондентов 30 % получили такое образование или ниже. Эти данные характеризуют не столько разные возрастные группы, сколько поколения внутри расширенной семьи, тем не менее налицо поступательное продвижение вверх по образовательной лестнице каждого следующего семейного поколения. Так, получили образование выше, чем у родителей, 41,5 % респондентов, воспроизвели образовательный статус родителей 31,1 % опрошенных, спустились ниже в образовательной структуре 21,8 % (для остальных невозможно определить направление образовательной мобильности из-за отсутствия информации о родителях). У 34,5 % респондентов образовательный статус воспроизвелся (или воспроизводится) одним из детей; дети 50,3 % опрошенных повысили свой образовательный статус по сравнению с родительским, и только дети 15,3 % респондентов находились на момент опроса ниже в образовательной иерархии.

Образование как личностное преимущество. В отношении массовизации высшего образования в России важно отметить, что рост спроса на высшее образование с середины 1990-х гг. оказался оправданным с «индивидуальной» точки зрения: «в новых рыночных условиях более высокое образование стало обеспечивать своим носителям весомые преимущества, которых оно не давало при плановой системе. Ни ухудшение качества обучения, ни бурный приток на рынок труда работников с высшим и средним профессиональным образованием не смогли подорвать тенденцию к возрастанию его экономической ценности» [Капелюшников, 2008, с. 43–44]. Анализ субъективных оценок населения также позволяют зафиксировать изменившееся отношение к образованию. По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения в 1996–2004 гг. образование постепенно становилось более важным элементом самооценки востребованности в современных экономических условиях, тогда как значимость опыта предпринимательской деятельности уменьшалась [Черкашина, 2008]. Однако на этих данных зафиксированы признаки снижения в 2004–2006 гг. отдачи от высшего образования (выигрыша в заработках, который оно обеспечивало) [Заработная плата..., 2007, с. 343–402; Мальцева, 2009, с. 258]. Анализ отдачи от высшего образования в разрезе возрастных групп также показывает, что для молодых когорт, получивших высшее образование в 1990-е гг., отдача от него оказывается существенно ниже, чем для более старших когорт, получавших высшее образование в дореформенный период [Капелюшников, 2006, с. 56–57].

Косвенной оценкой индивидуальной ценности образования можно считать его признание в качестве личного преимущества. Среди респондентов нашего опроса готовы отнести полученное образование к своим преимуществам 26 %, но среди имеющих высшее образование таковых 59,8 %. Из получивших среднее специальное образование оценивают его таким образом 23,2 %. Наличие неполного или полного среднего образования дает основания лишь каждому десятому респонденту считать образование своим личным преимуществом, причем прохождение профессиональной подготовки представителями данной группы не отражается на частоте указания образования в составе личных преимуществ. Фактически не за образованием как таковым, а только за высшим в современном обществе закрепляется статус ценной компоненты человеческого капитала. Но данные также демонстрируют, что среди респондентов с высшим образованием, чьи родители имели такой же образовательный статус, причисляют образование к личным преимуществам 68,1 %. Если максимальный уровень образования одного из родителей – неполное среднее, но сам респондент получил высшее образование, из них 51,2 % сочтут образование личным преимуществом.

На данном этапе мы можем лишь выдвинуть предположения, объясняющие такие различия в оценках. С одной стороны, массовизация высшего образования приводит к его сегментации по качеству подготовки. Зарубежный исследовательский опыт показывает, что дети из американских семей высокого экономического статуса с большей вероятностью

становятся студентами элитных колледжей и университетов. Так, дети из высших слоев чаще оказываются студентами 50 лучших университетов, чем дети среднего и низшего слоев (15,5 % против 5,8 и 4,7 % соответственно). Л. Тсуи дополняет эту картину результатами обучения в университетах, с разной строгостью подходящих к отбору студентов. Дети из семей с большими объемами экономических ресурсов не только чаще становятся студентами университетов с более строгими критериями отбора, но и получают в них образование более высокого качества. Фактически увеличение возможностей для получения образования в США произошло за счет расширения сегмента менее качественного обучения, что не снижает реального неравенства в количестве и качестве культурного капитала [Tsui, 2003].

С другой стороны, формируются новые стратификационные критерии, связанные с *использованием* полученных в высшей школе знаний и навыков. Приведенные данные позволяют предположить, что умение оперировать ими отчасти передается через механизмы семейной социализации: обладатели больших объемов культурного капитала на собственном примере демонстрируют детям преимущества образования.

Итак, анализ практик инвестиций в обучение детей свидетельствует о том, что в современном обществе расширение сегмента институциональных образовательных услуг не снижает роли семьи в формировании человеческого потенциала детей. Реализация данных практик находится в зависимости от ресурсной обеспеченности семей, понимаемой в широком смысле – не только от экономического, но и культурного капитала. Рамки инвестиционного поведения семей задаются инфраструктурными и институциональными условиями (наличие различных образовательных учреждений и сформированная система оплаты их услуг), что проявляется в дифференциации расходов городских и сельских семей. Учитывая, что культурный капитал сельских семей в целом меньше, воспроизводство человеческого потенциала детей подвержено в этой ситуации двойным рискам: риск невозможности осуществлять вложения в обучение детей и риск слабой компенсации этих недоделаний со стороны семьи.

Глава 7

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ И КАРЬЕРНЫЙ РОСТ:
СУБЪЕКТИВНЫЕ ОЦЕНКИ И РЕАЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ**

Смена ориентиров. Конец XX в. ознаменовался радикальным изменением системы ценностей, целевых ориентиров и критериев общественного прогресса. На нынешнем этапе глобализации, протекающем в условиях смены парадигмы развития с индустриальной на постиндустриальную, развернулась стратегическая борьба *за совокупный мировой интеллект*. В настоящее время мировой рынок образования оценивается в 100 млрд долл., что эквивалентно годовому обороту мировых рынков золота, необработанных алмазов и ювелирных бриллиантов вместе взятых. Неудивительно, что практически все ведущие страны стремятся закрепить за собой место в этой перспективной экономической нише. По оценкам зарубежных экспертов, каждой стране необходимо вкладывать в образование населения около 6 % ВВП. В России такой уровень финансирования ожидается лишь к 2020 г. В 2008 г. он был равен 4,8 % от ВВП, а в 2000 г. – 2,9 %. В начале 2000-х гг. уровень финансирования высшей школы в расчете на одного студента в России уступал не только мировым лидерам (США – почти в 20 раз, Германии, Великобритании, Бельгии, Дании – примерно в 10 раз), но и таким государствам, как Португалия и Турция [Андреев, 2010].

Трансформация социально-экономических отношений 1990–2000-х гг. в России обусловила принципиальное изменение отношений в сфере труда и образования. В короткий срок произошла смена ориентиров: от плановой экономики к «рыночной», от государственной монополии в сфере найма к множественности частных работодателей, от государственных гарантий в сфере труда к социальной ответственности бизнеса, от государственного распределения кадров к частному рекрутингу. Мировой финансовый кризис высветил ограниченность господствующего энерго-сырьевого пути развития страны, что обусловило необходимость перехода к инновационной экономике, основанной на знаниях. На первое место вышли факторы, определяющие условия жизнедеятельности человека, качество его жизни.

Требования современного рынка труда к компетенциям работников. Предшествующие исследования показали, что и в традиционном, и в инновационном сегментах реального сектора экономики наиболее востребованными оказались: владение компьютером и информационными технологиями, готовность к постоянному обучению, способность адаптироваться в новых условиях и работать в команде. Среди личностных

качеств наиболее ценимые – трудолюбие, исполнительность, дисциплинированность, ответственность. В инновационном сегменте чаще востребованы узкоспециальные знания, а также навык работы со специальной литературой, знание отечественного и зарубежного опыта в профессиональной области, умение извлекать и анализировать информацию из разных источников. В инновационном сегменте высоко ценятся также творчество и креативность сотрудников. В частности, изучение ситуации в IT-компаниях г. Новосибирска позволило сделать следующие выводы. Ожидания и требования работодателей к компетенциям сотрудников обусловлены спецификой работы в области информационных технологий. Требования к личностным качествам работников, как правило, отражают корпоративные ценности и представления компании об идеальном сотруднике и являются универсальными для всех штатных позиций. Среди личностных характеристик кандидатов чаще всего упоминались способность обучаться новому, высокая обучаемость, скорость обучаемости, а также умение работать в команде, коммуникабельность, целеустремленность, ориентация на результат, а также работоспособность, трудолюбие, способность быстро включаться в процесс, лидерские качества, самоорганизованность, усидчивость, вдумчивость.

Исследование показало, что компании пытаются найти оптимальный баланс между личностными и профессиональными качествами сотрудников. Такой стратегии придерживаются компании с четко выстроенной системой работы с персоналом. Свои долгосрочные перспективы они связывают в первую очередь с развитием человеческого потенциала. Но такой позиции придерживаются не все компании. Наличие вузовского диплома не является обязательным пропуском в IT-компанию. Если кандидат имеет опыт работы, то наличие профильного образования выпадает скорее «приятным бонусом» в дополнение к конкретным навыкам и знаниям. Что касается профилированного образования, то помимо информационных технологий предпочтение отдается физике, математике, а также техническим специальностям [Калугина и др., 2011].

Какими компетенциями и профессиональными качествами обладают работники? Среди профессиональных и личностных качеств, наиболее ценимыми самими работниками в себе, как показал опрос городского и сельского населения Новосибирской области*, являются опыт и профессиональные знания (42,6 % ответов); ответственность, добросовестность, честность (23,6 %); коммуникабельность, общительность, бесконфликтность, отзывчивость (21,7 %); трудолюбие, работоспособность, трудовая хватка (20,6 %). При этом востребованность образованности, грамотности и профессиональных знаний значительно возрастает в тех случаях, когда работникам приходится в ходе своей профессиональной деятель-

*Здесь и далее приводятся данные социологического обследования, проведенного Институтом экономики и организации промышленного производства СО РАН в 2010 г., полевой этап исследования выполнен ООО «Тайга-ИнфоГрупп». Выборочная совокупность репрезентировала население Новосибирской области от 18 до 65 лет ($N = 1419$ чел.), проживающих в городской (67 %) и сельской (33 %) местности.

Таблица 7.1

Распределение ответов на вопрос «Есть ли у Вас перспективы профессионального или карьерного роста по Вашему месту работы?», % ответивших

Вариант ответа	Всего	Возрастные группы	
		До 30 лет	Свыше 30 лет
Есть, но только профессионального	13,1	16,6	11,7
Есть, но только карьерного	5,3	7,6	4,4
Есть перспективы и профессионального и карьерного	16,2	28,9	11,4
Нет таких перспектив	53,5	31,3	62,0
Затрудняюсь сказать	11,9	15,6	10,5
Итого	100,0	100,0	100,0

ности самостоятельно искать новые подходы, методы и способы решения стоящих перед ними задач.

В целом набор профессиональных навыков и умений, ценимых самими работниками, принципиально не отличается от тех требований, которые предъявляются работодателями. Очевидно, проблема состоит не столько в наличии тех или иных качеств, сколько в условиях их реализации. Исключение могут составлять лишь специальные знания, умения и навыки, которые образуют так называемый специальный человеческий капитал. Как известно, он формируется с учетом интересов конкретных фирм. Соответственно инвестирование в специальный человеческий капитал должен осуществляться самими фирмами.

Перспективы профессионального и карьерного роста сами респонденты оценили достаточно низко. В первую очередь это касается лиц среднего и старшего возраста (табл. 7.1).

Шансы продвижения по карьерной и профессиональной лестнице у мужчин и женщин примерно равны: каждый второй из опрошенных мужчин и женщин не видит для себя таких перспектив. Жители сел и малых городов оценивают свои перспективы профессионального и карьерного роста значительно ниже по сравнению жителями мегаполиса: соответственно 71,9 и 54,5 % против 43,2 % проживающих в г. Новосибирске, что отражает, на наш взгляд, как перспективы развития экономики в малых городах и сельской местности, так и возможности приобретения здесь дополнительных профессиональных знаний и умений. Дифференциация оценок профессиональных и карьерных перспектив по доходным группам населения скорее говорит о последствиях использования имеющихся возможностей продвижения по служебной лестнице, нежели об их перспективах (табл. 7.2).

Низкая оценка перспектив профессионального роста отчасти объясняется не востребованностью тех навыков и знаний, которыми располагают работники в настоящий момент. По оценкам респондентов, их профессиональные знания востребованы лишь частично (22,6 % ответов) или вовсе не востребованы (13,5 %), положительный ответ на этот вопрос дали примерно 58 % респондентов. Значительных гендерных и

Таблица 7.2

Распределение ответов на вопрос «Есть ли у Вас перспективы профессионального или карьерного роста по Вашему месту работы?», % ответивших

Вариант ответа	Всего	Интервал среднедушевого дохода, руб.				
		До 3000	3000–9000	9000–18 000	Свыше 18 000	Нет данных
Есть, но только профессионального	13,1	4,8	14,9	15,0	18,4	6,5
Есть, но только карьерного	5,3	1,2	5,0	7,5	6,1	4,3
Есть перспективы и профессионального и карьерного	16,2	8,4	14,3	21,2	24,5	12,9
Нет таких перспектив	53,5	78,4	56,8	48,8	38,8	39,7
Затрудняюсь сказать	11,9	7,2	9,0	7,5	12,2	36,6
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

территориальных различий в ответах на данный вопрос не наблюдалось.

Следует отметить, что отсутствие перспектив профессионального и карьерного роста является одной из распространенных причин трудовой мобильности. Особенно это было ощутимо в период до 2000-х гг.

Дополнительное профессиональное образование: мотивация и ожидания. В непрерывно меняющемся мире знания, навыки и умения быстро устаревают, и через 5–7 лет необходимы их радикальное обновление, переход к непрерывной системе образования и непрерывной генерации нового знания. Государственная программа «Образование и инновационная экономика: внедрение современной модели образования в 2009–2012 годы» нацелена на внедрение механизмов поэтапного формирования и реализации современной модели образования, обеспечивающей повышение доступности качественного образования в соответствии с требованиями инновационного развития экономики, современными потребностями общества и каждого гражданина. Эта программа предусматривает организацию непрерывного образования, подготовки и переподготовки профессиональных кадров на основе инновационных образовательных технологий с привлечением работодателей к созданию федеральных государственных образовательных стандартов и аккредитации образовательных программ.

Дополнительное профессиональное образование выполняет важнейшую функцию сглаживания структурных диспропорций спроса и предложения на рынке труда. Однако существующая система дополнительного профессионального образования как неотъемлемая часть непрерывного образования находится в стадии формирования, она слабо ориентирована на перспективные потребности экономики. В целом сфера образования слабо интегрирована с наукой и бизнесом. Положение усугубляется свертыванием (особенно в малом и среднем бизнесе) внутрипроизводственной, внутрифирменной системы подготовки кадров, фактически полным исчезновением института наставничества на производстве [Калугина и др., 2011].

Реальная ситуация с дополнительным профессиональным образованием работников изучалась на примере Новосибирской области в рамках вышеупомянутого репрезентативного обследования городского и сельского населения области в июне – июле 2010 г. по проблемам развития человеческого потенциала. Всего опрошено 1443 чел., в том числе 472 чел. в сельской местности и 971 – в областном центре и других городах области. Выборочная совокупность репрезентирует население области по полу, возрасту и уровню образования. При отборе сельских районов учитывался уровень их социально-экономического развития.

Исследование выявило, что в реальной жизни более 60 % работников никогда в течение трудовой жизни не проходили переподготовку, стажировку или дополнительное обучение. При этом 8 % работников проходили переобучение более 10 лет назад, каждый пятый вообще не смог вспомнить дату этого события. Наиболее распространенной формой дополнительного обучения были курсы повышения квалификации, чаще в селах и малых городах, а также тренинги и обучение на рабочем месте (рис. 7.1).

Инициаторами дополнительного обучения выступали преимущественно предприятия, фирмы, организации (более 80 %). По собственной инициативе обучались примерно 16 % работников. При этом в областном центре по собственной инициативе обучался каждый пятый работник, в малых городах и сельской местности эта доля была заметно ниже, что свидетельствует о более высоких требованиях, предъявляемых к работнику в крупных городах, и более динамичном развитии экономики, что сказывается на формировании спроса на высококвалифицированный труд. Основное бремя затрат на переобучение работников (в 70 % случаев) брали на себя предприятия и государство (в каждом пятом случае), и только каждый десятый респондент оплачивал дополнительное обучение сам, в редких случаях обращаясь за материальной поддержкой к родственникам и друзьям. Предприниматели же оплачивали повышение квалификации за счет собственных средств в 60 % случаев.

Как показало наше исследование, повышение квалификации, по самооценкам работников, положительно сказывается на их дальнейшей трудовой карьере: примерно каждый десятый получил повышение в долж-

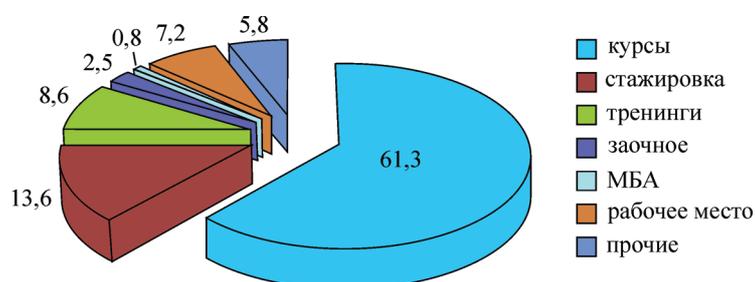


Рис. 7.1. Формы дополнительного профессионального обучения работников, %.

ности, каждому четвертому был присвоен более высокий разряд или обеспечено успешное прохождение очередной аттестации. Характерно, что продвижение женщин по служебной лестнице было менее ощутимо по сравнению с мужчинами, что говорит о сохранении гендерной асимметрии на рынке труда. Каждый десятый переобучившийся почувствовал положительные изменения на собственном бюджете. Для небольшой доли работников (по 5 %) это проявилось в возможности смены места или содержания работы. Но каждый четвертый не ощутил на своей трудовой карьере никаких изменений.

Самообразованием занимались примерно каждый четвертый работающий мужчина и каждая третья женщина. При этом самая высокая доля самостоятельно овладевающих дополнительными профессиональными знаниями наблюдалась в малых и средних городах. Это свидетельствует о том, что имеющаяся в них инфраструктура не полностью удовлетворяет потребности работников в получении организованного дополнительно профессионального образования. Управленцы, военнослужащие и представители правоохранительных органов, как показало обследование, чаще, чем наемные работники, пополняют свои профессиональные знания самостоятельно. Наиболее распространенными способами самообразования являются знакомство со специальной литературой (77 % ответивших), поиск информации в Интернете, на дисках и других электронных носителях (53 %), личные наблюдения, обмен опытом с коллегами (40 %), посещение лекций, консультации у специалистов (20 %).

Таким образом, можно констатировать, во-первых, слабую вовлеченность работников в систему дополнительного профессионального образования, а во-вторых, отсутствие ощутимой системы поощрения и мотивации профессионального обучения. Такая ситуация, с одной стороны, не отвечает требованиям экономики знания, а с другой – свидетельствует и о невостребованности квалифицированного труда. Более трети респондентов (36 %) отметили, что имеющиеся у них квалификация, профессиональные знания и навыки практически не востребованы или востребованы частично (36 % ответов), что может служить одним из факторов низкой мотивации получения дополнительного профессионального образования. Между тем около 5 % работающего населения в целом ощущают недостаток профессиональных знаний для выполнения их теперешней работы. Особенно остро эту проблему ощущают сельские работники – 12 % против 4 и 2 % в малых городах и областном центре соответственно. Исходя из этого, примерно каждый пятый работник ощущает потребность в продолжении своего профессионального образования.

Российский бизнес также не проявляет заинтересованности в повышении профессионального уровня работников ввиду технологической отсталости производства и паразитирования на материально-технической базе, созданной еще в советской России. По расчетам д-ра экон. наук А.Н. Захарова, доля пятого технологического уклада в России только за 1990–2005 гг. уменьшилась с 6 до 1,2 %, четвертого – с 51 до 39 %,

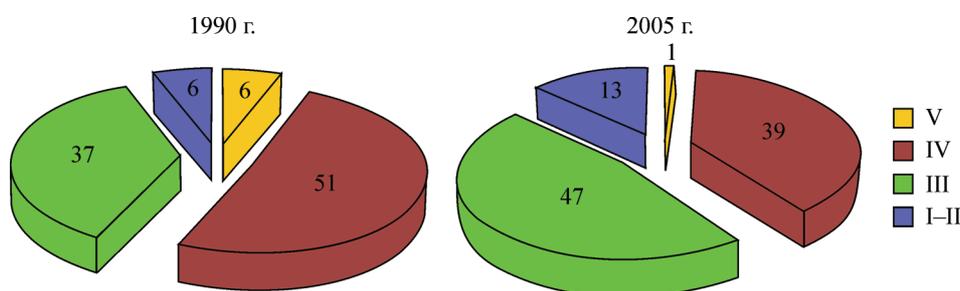


Рис. 7.2. Доля технологических укладов в экономике России, %.

тогда как третьего уклада увеличилась с 37 до 47 %, а реликтовых укладов, базирующихся на энергетике человека и животных, свойственных XIX в. или доиндустриальной эпохе, – с 6 до 12,7 % (рис. 7.2). Особенно негативными были эти изменения в российском АПК [Захаров, 2006].

Очевидно – чем масштабнее будет высокотехнологичный сектор экономики, тем масштабнее будет сегмент высокооплачиваемых рабочих мест, тем выше будет спрос на высококвалифицированную рабочую силу. Пока же при имеющейся технологической отсталости у России нет шансов достичь уровня передовых стран по производительности труда. В такой ситуации государство должно взять в значительной степени ответственность на себя и создать такие институциональные условия, которые вынуждали бы отечественный и иностранный бизнес вести активную инвестиционную политику на своих предприятиях по техническому перевооружению производства и внедрению базовых инноваций. Наряду с этим государство должно предпринимать меры по расширению территориальной и социальной доступности образовательных, рекреационных и медицинских услуг для всех слоев населения (см. гл. 14).

Главным ориентиром современной социальной политики должен стать подъем материального благосостояния населения до уровня, достаточного для индивидуального инвестирования в здоровье, образование, культуру и предполагающего смену индивидуальных мотивационных ориентаций с выживания на развитие.

Трудовая мобильность как способ улучшения профессиональных позиций. Бурные и хаотические преобразования в России 1990–2000-х гг. и их парадоксальные результаты неоднократно находились в центре внимания отечественных и зарубежных авторов. Эти исследования касались сути, характера, противоречий проводимых реформ, оценки экономической ситуации и социальных последствий неоднозначных и поспешных шагов, предпринимаемых политиками для превращения народного хозяйства страны, базирующегося на общинных ценностях населения и тотальном государственном контроле деятельности хозяйствующих субъектов, в оазис рыночных отношений. Однако попытки «хирургической пересадки» институтов рыночной экономики в социалистическую ткань российской действительности вызвали экономический коллапс и социальный шок населения.

Для анализа мотивов трудовой мобильности нами были выделены четыре временных периода, отличающихся характером ситуации в экономике и на рынке труда. Это – доперестроечный период до 1991 г., период бурных и хаотических преобразований 1991–1999 гг., относительно спокойный период 2000–2008 гг. В конце последнего из них произошел мировой финансово-экономический кризис, последствия которого ощутили все страны мира, в том числе и Россия.

Первое десятилетие реформ 1991–1999 гг. закончилось глубоким экономическим и финансовым кризисом. Кризис конца 1990-х гг. был одним из самых тяжелых экономических кризисов в истории России, обусловленный, по мнению аналитиков, огромным государственным долгом России, низкими мировыми ценами на экспортируемое сырье, обвалом рынка государственных краткосрочных облигаций. Этот кризис означал крах макроэкономической политики российских властей, проводившейся с 1992 г. В этот период российский рубль девальвировался в несколько раз, произошел значительный спад производства и уровня жизни населения, 17 августа 1998 г. был объявлен дефолт [<http://ru.wikipedia.org/wiki>].

Нестабильность экономической ситуации, массовая приватизация и откровенный захват промышленных предприятий частными лицами обусловили развал производства, ликвидацию многих предприятий и организаций, что привело к масштабному сокращению рабочей силы, активизации миграционных процессов и увеличению вынужденной трудовой мобильности.

Период 2000–2008 гг. характеризовался постепенным выходом экономики из кризисного состояния, сопровождающийся положительной динамикой экономических и социальных показателей.

В 2009–2010 гг. Россия, как и многие страны мира, ощутила на себе последствия мирового финансового и экономического кризиса.

Анализ полученных данных показал, что число увольнений работников и переход на другое место работы среди обследованных в 2000-е гг. был примерно в пять раз выше по сравнению с 1990-ми гг. При этом каждый четвертый переход в 1990-е и каждый пятый – в 2000-е гг. носили вынужденный характер и обусловлены были либо сокращением штатов, либо закрытием предприятия. Среди преобладающих мотивов трудовой мобильности в указанные периоды были низкий уровень заработной платы и задержки ее выплаты, а также отсутствие перспектив карьерного роста (табл. 7.3).

При этом ожидания и надежды работников, по их самооценкам, полностью оправдались лишь в 40 % случаев, частично оправдались – у 45 % респондентов. Ничего не изменилось на новом месте работы в среднем у 8 % опрошенных. Жители малых городов и сельских поселений Новосибирской области в два раза чаще отмечали тщетность своих попыток улучшить свое положение на новом месте работы.

Новая парадигма кадровой политики как ответ на вызовы времени. Обоснованный Стратегией социально-экономического развития России на период до 2020 г. переход к экономике знания как безальтернатив-

Таблица 7.3

Распределение ответов на вопрос «Чем был вызван уход с предыдущей работы, что послужило причиной?», % ответивших

Причина	Всего	Временные интервалы перехода с предыдущего места работы			
		До 1991 г.	1991–1999 гг.	2000–2008 гг.	2009–2010 гг.
Переезд на новое место жительства	13,0	25,6	22,2	11,6	7,2
Попал под сокращение	10,1	4,7	13,1	10,3	9,2
Предприятие было ликвидировано	8,8	2,3	12,1	9,3	7,2
Не устраивал уровень оплаты труда	29,4	23,3	18,2	33,4	28,3
Задержки заработной платы	12,0	4,7	7,1	15,7	7,9
Отсутствие перспектив карьерного и профессионального роста	8,3	14,0	14,1	6,7	7,2
Отказался от ведения собственного бизнеса	0,4	2,3	0	0,5	0
Неудовлетворительные условия труда	2,3	2,3	3,0	2,3	2,0
Неудобный график работы	7,8	7,0	3,0	7,7	11,2
По семейным обстоятельствам	6,0	9,3	9,1	4,9	5,9
Был уволен за нарушение дисциплины	0,9	0	0	1,3	0,7
Завершился проект, срочный договор	3,4	0	1,0	2,6	7,9
Конфликт с коллегами	0,7	0	0	0,8	1,3
Не поладил с руководством	3,5	0	1,0	4,6	3,3
Захотел открыть свое дело	1,6	2,3	4,0	1,5	0
Состояние здоровья, в том числе дополнительный отпуск	1,8	2,3	3,0	1,5	1,3
Вынужденный уход: армия, пенсия	2,5	2,3	2,0	1,8	4,6
Обстоятельства, связанные с учебой	1,0	0	2,0	0,3	2,6
Другое	0,7	2,3	1,0	0,8	0

ный путь развития выдвинул на передний план задачу развития человеческого потенциала в качестве приоритетного ресурса экономического роста и социального прогресса. Такой переход предполагает отказ от узкого понимания рабочей силы как ресурса труда и выдвижение на первый план создание условий для развития человеческого потенциала и обуславливает осуществление соответствующих новаций в сфере образования. С одной стороны, должны внедряться новые методы обучения и сотрудничества науки и бизнеса, а с другой – формироваться инновационное сознание и инновационные компетенции специалистов. Это с неизбежностью повлечет за собой изменения в механизмах, формах и видах занятости и найма населения, а также потребует новых методов регулирования рынка труда. В частности, должны найти более широкое распространение нетрадиционные для российского рынка виды найма и занятости населения, такие как фриланс, «портфельная» занятость, дистанционная занятость, аут-сорсинг, аут-стаффинг и др. Указанные новации внесут коррективы в сложившиеся формы управления персоналом и потребуют адекватного законодательного обеспечения (рис. 7.3).

Иными словами, речь идет о смене приоритетов кадровой политики и развитии сферы образования на среднесрочную и долгосрочную перспективу, ориентированных прежде всего на снижение объемов не-

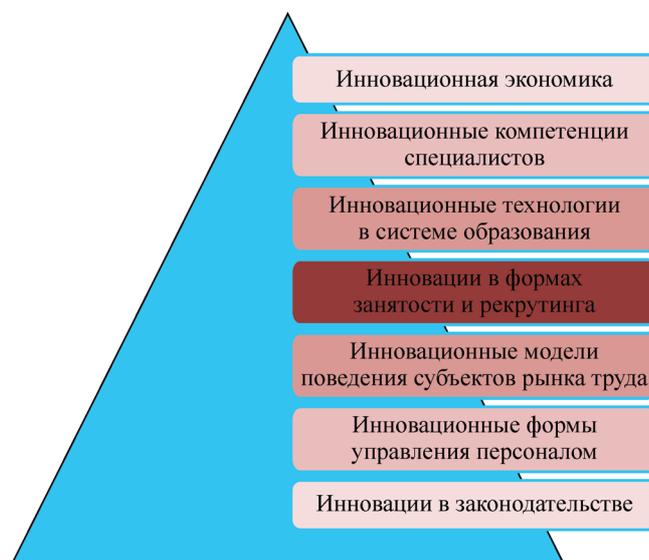


Рис. 7.3. Логика и взаимосвязь инновационных процессов в сфере труда, образования и экономики.

квалифицированного труда, формирование нового мышления и рыночных моделей поведения субъектов рынка труда.

Специалисты в области социальных изменений, исследуя механизм модернизации обществ, обращают внимание на важность соответствия доминирующего типа личности происходящим социальным изменениям. Современная личность характеризуется: 1) независимостью от традиционных авторитетов, антидогматизмом мышления; 2) вниманием к общественным проблемам; 3) способностью приобретать новый опыт; 4) верой в науку и разум; 5) устремленностью к будущему, умением воздерживаться от удовольствий; 6) высоким уровнем образовательных, культурных и профессиональных притязаний.

Модернизация в этой сфере (сфере личности) означает приближение к такому сочетанию свойств, характеристик и предполагает подавление противоположных, традиционных черт. В итоге современная личность проявляет способность ориентироваться в расширяющемся социальном пространстве, внутреннюю гибкость, разнообразие интересов, большое понимание ценности самосовершенствования и осознание настоящего как особо значимого измерения человеческого существования. Становление современной личности – важный фактор модернизационных процессов [Штомпка, 1996, с. 175].

На вызовы глоболизирующегося и изменяющегося мира Объединенная Европа ответила модернизацией образования. Мультилингвизм, мультикультура, развитие международных связей, новые требования рынка труда, необходимость сохранения демократического открытого общества и т.д. сподвигли Совет Европы принять решение о переходе на компе-

тентностный подход в образовании. Согласно новой концепции образования, молодые европейцы должны овладеть пятью ключевыми компетенциями, адекватными вызовам времени:

– *политическими и социальными компетенциями*, такими как способность участвовать в принятии групповых решений, разрешать конфликты ненасильственно, участвовать в поддержании и улучшении демократических институтов;

– *компетенциями, связанными с жизнью в многокультурном обществе*: способность жить с людьми других культур, языков и религий;

– *компетенциями, относящимися к владению устной и письменной коммуникацией*, необходимой для работы и социальной жизни. В этом контексте все большую важность приобретает владение более чем одним языком;

– *компетенциями, связанными с возрастанием информатизации общества*, пониманием и применением способов критического суждения в отношении информации, распространяемой массмедийными средствами и рекламой;

– *способностью учиться на протяжении жизни* [Зимняя, 2004, с. 18–19].

Российская система образования также перестраивается в этом направлении, хотя ясности относительно нового подхода пока нет. Образование в современную эпоху – это процесс, посредством которого люди приобретают способность постоянно изменять необходимые навыки для решения возникающих задач и обращаться к источникам для обучения этим навыкам. Человек должен уметь перепрограммировать себя в соответствии с бесконечно изменяющимися задачами. Поэтому в качестве важнейшего вида ресурсов в эту эпоху являются, по мнению Мануэля Кастелса, знания и информация [Кастелс, 2000].

Специфика современного периода заключается не только в переходе на трехуровневую систему высшего профессионального образования, базирующуюся на компетентностном подходе, но также в наблюдающихся процессах автономизации и коммерциализации учебных заведений. Современные студенты примерно в 60 случаях из 100 являются не просто учащимися, а клиентами платного учебного заведения, что накладывает свой отпечаток на их взаимодействия с профессорско-преподавательским составом. Они становятся не просто учащимися и преподавателями, а клиентами и принципалами. Учреждения системы среднего и высшего профессионального образования, ориентируясь на платежеспособный спрос населения, наращивают выпуск дипломированных специалистов сквозных профессий (экономист, финансист, бухгалтер, менеджер, юрист, маркетолог, психолог и др.), несмотря на насыщение рынка труда, и сокращают подготовку по целому ряду профессий технического профиля. В системе начального профессионального образования существенно уменьшились масштабы подготовки массовых рабочих профессий при увеличении подготовки по сквозным профессиям служащих (например, делопроизводитель, секретарь-референт, оператор ЭВМ и персональных компьютеров).

Все эти метаморфозы обусловлены сложившимися противоречиями между запросами рынка труда, интересами системы образования и профессионально-трудовыми ориентациями молодежи, которые проявляются в следующих формах:

– инерционность системы профессионального образования, обуславливающая запаздывание ее реакции на изменения спроса и, как следствие, имеющийся дисбаланс между структурой предоставляемых образовательных услуг и запросами рынка труда, ориентация молодежи на получение высшего профессионального образования и на профессии, избыточные на рынке труда при высокой доле (около 40 %) старшеклассников, не определившихся с выбором профессии;

– высокая мотивация к труду, продолжению образования и получению дополнительных профессиональных знаний среди молодежи и пассивность работодателей в сфере образования и подготовки кадров (большинство работодателей, несмотря на осознаваемую проблему, остаются пассивными потребителями услуг системы профессионального образования) [Красильникова, Бондаренко, 2007; Харченко, 2008];

– наличие кадрового дефицита в отраслях экономики при сохранении значительных масштабов незанятого населения;

– нарастание структурного дефицита кадров, особенно высококвалифицированных, при существовании сегментов экономики, где уровень подготовки работников превышает требования к ним со стороны выполняемой работы (рабочего места);

– несоответствие качества рабочих мест высокому уровню образованности населения;

– снижение качества профессионального образования при увеличении масштабов подготовки кадров;

– высвобождение молодежи из сферы образования, лишенной возможности продолжать обучение на платной основе в условиях финансового кризиса.

Разрешение этих противоречий может быть обеспечено, на наш взгляд, только в рамках новой парадигмы взаимодействия сферы образования, рынка труда и экономики. Новая парадигма кадровой политики и развития образования предполагает перенос акцента, переход: от кадрового потенциала к человеческому потенциалу; от образования на всю жизнь к образованию через всю жизнь; от использования знания к генерации знания; от инструментальной ценности образования к самооценности получения знания; от теоретических профессиональных знаний к компетенциям; от полной стандартной занятости к гибким нестандартным формам занятости; от механизации и автоматизации к интеллектуализации труда; от исполнительности работников к креативности.

Глава 8

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР СМЯГЧЕНИЯ РИСКОВ НА РЫНКЕ ТРУДА

Одним из направлений анализа рисков и угроз существованию и развитию социальных сообществ может стать выделение способов управления рисками, связанных с мобилизацией собственных солидарностей индивидов. Речь идет об использовании человеком накопленного им и его семьей социального капитала для преодоления кризисных ситуаций, связанных с утратой работы, источников доходов или имущества, а также с ухудшением состояния здоровья и другими внезапно возникшими ситуациями и катаклизмами разных масштабов.

Несмотря на то, что в современном мире представлена достаточно развитая инфраструктура организованного получения платной и бесплатной (общественной) помощи в этих случаях, люди продолжают эксплуатировать сложившиеся годами дружеские и родственные связи, длительные или весьма «шапочные» знакомства для разрешения тех или иных вопросов, требующих незамедлительного вмешательства. Помимо этого социальный капитал в комбинации с другими видами капитала и ресурсов способствует созданию благоприятных условий для человеческого развития, формирования альтернативных стратегий и тактик реагирования на возникающие препятствия или же закреплению достигнутых преимуществ.

Согласно сложившемуся в научном сообществе пониманию, социальный капитал – это некий запас, определенная сумма имеющихся в реальности или потенции ресурсов, базирующихся на том, что они размещены в прочной и существующей длительное время системе (сети) отношений, в которых доминируют личностные знания о партнере, стабильное уважение и признание его статусных характеристик [Бурдые, 2004; Коулман, 2001]. Членство в этой сети открывает прямой или опосредованный доступ отдельному человеку к чужим ресурсам и возможностям, имеющимся в активе у других членов сети. В этом смысле социальный капитал не может рассматриваться в качестве уникального атрибута индивида. Он предстает как совокупный групповой объем ресурсов и возможностей, рассредоточенных внутри всей социальной сети, которые активизируются по особым правилам, выработанным в цепочке множества актов материально-экономического или духовно-символического обмена. По мере расходования социальный капитал имеет тенденцию к возрастанию и расширению, поскольку чем интенсивнее возникают слу-

чай кооперации и взаимовыручки, тем прочнее и эффективнее становятся сети солидарности, одновременно усиливается и потенциал взаимного доверия [Роуз, 2002; Соболева, 2006].

Объективированную базу социального капитала образуют разветвленные сети межличностного взаимодействия, которые служат для передачи информации, оказания протекции, для экономии и рационального использования ресурсов, а также для формирования репутаций [Виноградский, 2007; Барсукова, 2003; Штейнберг, 2010]. Сегодня в связи с бурным развитием информационных технологий на первый план стала выходить и другая ипостась социального капитала, связанная с быстрым формированием виртуальных сообществ и организацией акций коллективного действия и солидарного поведения людей, включенных в электронные коммуникативные сети, в самых разных сферах – культурных, политических, экономических и пр. [Долгин, 2010; Кастельс, 2000].

Социальный капитал как накопленный в рамках сообщества и социальной сети объем доступных «среди своих» ресурсов, возможностей, информационных источников, признаний и уважений распределяется внутри сети неравномерно. Эта дифференциация доступов к социальным ресурсам базируется на том, что наиболее нуждающиеся в поддержке группы населения (прежде всего, малоимущие) не всегда способны сделать достаточные инвестиции для соответствующего накопления социального капитала в виде взаимообразных услуг, симметричной помощи, способности оказаться «полезными» и «информированными» [Давыдова, 2002]. При этом материальная некомпетентность семей или отдельных индивидов в ряде случаев может компенсироваться силой социальных обязательств – например, если речь идет о взаимоподдержке близких родственников и исполнении четко выраженных ролей «донора» и «реципиента» [Градосельская, 1999; Фадеева, 1999]. Но чаще всего сложившееся материальное неравенство людей усиливается вследствие неравнозначности их позиций в процессе капитализации своих социальных связей и знакомств, препятствующих в том числе раскрытию и эффективному использованию человеческого потенциала тех, кто испытывает дефицит социальных ресурсов.

Нами будут рассмотрены результаты использования социального капитала, прежде всего, в трудовой сфере. Будут проанализированы особенности получения посреднических услуг в трудоустройстве разных групп наемных работников, в том числе тех, кто недавно потерял работу. Социальный капитал интересует нас и в качестве материального ресурса поддержки в случае утраты источников доходов или низких доходов семьи, а также как форма оказываемого гостеприимства и как непреложная потребность в общении между близкими людьми. Наконец, в контексте осуществления нематериальных трансакций между поколениями важной функцией социального капитала могут стать накапливаемые и передаваемые другим поколениям жизненные навыки, воспитываемые качества личности, мотивационные устремления. Изуче-

Таблица 8.1

Распространенность различных каналов трудоустройства в разных типах поселений, % к числу ответивших

Канал трудоустройства	Новосибирск	Малые города/ поселки городского типа	Сельские поселения	В среднем по совокупности
Непосредственное обращение в отдел кадров	31,4	48,7	49,8	40,1
Протекция родственников, друзей, знакомых	29,6	27,2	19,4	26,3
Приглашение со стороны руководителей или сотрудников предприятия	7,0	10,1	19,8	11,3
Получение информации о вакансиях в независимых источниках (СМИ) и участие в конкурсе	12,6	1,9	3,2	7,8
Получение информации о вакансиях через Интернет и участие в конкурсе	7,3	0,6	0,9	4,1
Распределение после окончания учебного заведения	6,3	6,3	3,7	5,6
Трудоустройство через государственную Службу занятости	2,5	1,3	1,4	1,9

ние особенностей этой передачи также является предметом нашего анализа*.

Одним из популярных способов использования социального капитала в России признана неформальная помощь в трудоустройстве со стороны членов ближайшего круга. Наши данные показывают, что ее роль весьма велика – до четверти всех трудоустройств в среднем происходит именно благодаря поддержке родных и друзей.

Посмотрим, есть ли различия в получении протекции при трудоустройстве жителей сибирского мегаполиса, малых городов и поселков городского типа, а также сельских поселений. Соответствующая информация была получена из ответов наемных работников на вопрос о способах получения ими последнего места работы на предприятии или в организации (табл. 8.1)**.

*Информационной основой данного исследования стали результаты опроса «Человеческий потенциал Сибири: ресурсы и риски развития», проведенного в июне 2010 г. Выборка репрезентирует население Новосибирской области (от 16 до 60 лет для женщин и от 16 до 65 лет для мужчин) по половозрастному составу и поселенческой структуре. Объем выборки составил 1419 чел. Среди опрошенных 57,2 % имели работу по найму или занимались бизнесом, 11,5 % были безработными и примерно столько же были заняты в домашнем хозяйстве или находились в отпуске по уходу за ребенком. 12 % опрошенных находились на пенсии и 9 % были учащимися дневной формы обучения.

**В связи с тем, что получение последней работы каждым опрошенным работником происходило не в один временной период, а в течение достаточно длительного срока, в анализируемых нами результатах социологического опроса естественным образом отразились и наложились друг на друга тенденции разных лет, охватывающих и советский период планового регулирования занятости, и постсоветский этап становления рынка труда.

Согласно полученным данным, жители крупного города для своего трудоустройства примерно в равной степени прибегают к трем альтернативным способам. Помощь «ближнего круга» практически на равных конкурирует с прямым обращением к работодателю. Вместе с тем растет группа тех, кто стремится опереться в своем поиске работы на независимые информационные источники и готов принять участие в конкурсном отборе лучшего претендента на вакансию. Заметим, что результативность поиска работы с помощью государственных служб занятости крайне мала, как, впрочем, и через частные кадровые агентства и рекрутинговые фирмы (с помощью этого канала смогли получить работу лишь 0,6 % ответивших).

Несколько иной выглядит картина вдали от больших и малых городов. С одной стороны, в поисках работы люди в половине случаев предпочитают обращаться напрямую в кадровые службы предприятий. С другой стороны, удивительным на первый взгляд кажется то, что в сельской местности, славящейся общинными традициями, помощь друзей и родственников в трудоустройстве заметно ниже, чем в городе. «Слабость» роли социального окружения компенсируется активностью самого руководства и специалистов предприятий и организаций в подборе сотрудников, ведь, согласно опросу, каждый пятый ответивший сельский житель получил приглашение на работу непосредственно от своих будущих работодателей.

Такой факт можно объяснить тем, что в селе социальные связи человека носят тотальный характер, а его комплексная репутация (включающая особенности происхождения, материальный статус семьи, личные и профессиональные характеристики) становится достоянием всей сельской общины. Это освобождает процесс подбора работника от процедуры специального поручительства или же посредничества. В данном случае один тип социального капитала – родственник или дружеский – замещается его профессиональным аналогом – сложившейся внутри социальной общности профессиональной репутацией.

В силу узости имеющихся вакансий и дефицита достойных рабочих мест на сельском рынке труда [Калугина, Фадеева, 2009] ресурс знакомства скорее работает не на работника, а на работодателя, позволяя последнему за счет особой осведомленности о разных качествах работника делать процедуру найма более точной. Так, руководитель сельхозпредприятия или иной крупной организации заведомо знает о положительных и отрицательных чертах того, кого он берет на работу, и в зависимости от имеющихся у него ресурсов и механизмов стимулирования будет стремиться к эффективному воспитанию или же манипулированию поведением уже нанятого работника*. О проблемах сельского рынка труда

*В зависимости от положения предприятия и проводимой его руководством политики ставка может делаться как на недобросовестных и вместе с тем неприспособленных работников, которым некуда податься и которые готовы работать за низкое вознаграждение, так и на работников – профессионалов своего дела, в которых осталось стремление к ответственному труду и хорошим заработкам. Ситуацию в первом случае можно охарактеризовать следующей цитатой из интервью сельской жительницы: «В нашем хозяй-

свидетельствует и тот факт, что 71,9 % опрошенных нами работников, живущих в сельской местности, вообще не видят перспектив профессионального или карьерного роста на своем рабочем месте, тогда как в Новосибирске сомневающимся в реализации своего трудового потенциала оказалось почти в 2 раза меньше – 43,2 % от числа ответивших.

Такая уверенность жителей мегаполиса в своих силах связана с наличием у них не только более широкого спектра выбора мест трудоустройства, но и соответствующих информационных каналов. В большом городе на фоне всего массива выделяется такой стремительно развивающийся способ получения информации о спросе со стороны работодателя, как печатные издания и другие средства массовой коммуникации, включая Интернет. Эти каналы позволяют претенденту рассматривать («примерять на себя») большее число вакансий, параллельно выясняя также через коммуникативные сети особенности и «подводные камни» имеющихся предложений, рассылать свои резюме одновременно в несколько адресов и делать в конце концов осознанный выбор. Хотя доля распространенности таких каналов трудоустройства в общей выборке пока не столь велика (12 % получили информацию о вакансиях через СМИ, 7 % – с помощью Интернета), но именно обращение к независимым источникам, судя по полученным нами данным, весьма эффективно. Работники, получившие работу посредством данных информационных каналов, лидируют в группе тех, чьи трудовые отношения были оформлены официально (97 %), а также среди тех, кто не намерен срочно (в течение года) менять работу (91 %). Они достаточно высоко оценивают перспективы своего и профессионального, и карьерного роста (43,8 % воспользовавшихся Интернетом при среднем показателе выборки – 16,2%), больше уверены в благоприятном исходе поиска следующего места работы, которая была бы не хуже уже имеющегося (43,8 % при среднем показателе 38,6 %).

Наши данные частично опровергают сложившееся в пореформенной России представление о том, что социальный капитал работника непременно должен открывать доступ к «хорошим» рабочим местам. Как видно из табл. 8.2, в сегменте позиций топ-менеджмента, управленцев среднего звена и специалистов, где число вакансий заведомо ограничено, предпочтение отдается скорее человеческому капиталу претендента.

стве любят держать, если честно сказать, алкашей, которых выгодно держать. Директор выгонит этих алкашей, но он их и примет, когда они вновь придут проситься на работу. Ведь эти люди никогда не поедут работать в город, они все равно будут здесь. А если человек стремится, идет к чему-то и требует достойной оплаты за свой труд, то почему-то здесь таких людей не ценят». Второй пример характерен для активно модернизирующихся хозяйств, где неизмеримо возрастает роль человеческого фактора. В этом случае для работодателя на первый план выходят особые умения работника «вгрызаться в работу», отдаваться ей до конца, так что даже наличие вредных привычек не становится веским аргументом против такого кандидата. Из интервью с фермером: «Первое время дико было. Сейчас я уже забыл, чтобы в поле, в гараже где-то пили. А раньше я и увольнял пьющих, и опять их принимал. Ведь жалко было – хорошие мужики, и семьи у них хорошие. Выгонял проштрафившегося, для него это был стресс. Он пойдет закодируется, придет ко мне опять. Потом увидит, что есть другая жизнь – без пьянки – и втянется».

Таблица 8.2

Используемые каналы трудоустройства в зависимости от должностных позиций и качественных характеристик рабочего места, % к числу ответивших

Должностная позиция и характеристика рабочего места	Каналы трудоустройства			
	непосредственное обращение в отдел кадров	протекция друзей, знакомых и родственников	приглашение руководства, сотрудников	получение информации о вакансиях через СМИ (Интернет)
<i>Должностной статус работника</i>				
Руководитель и топ-менеджер	1,6	2,5	11,5	1,1
Руководитель подразделения	1,9	2,0	5,7	5,4
Руководитель нижнего звена	1,3	4,9	3,4	6,5
Специалист высшей квалификации	11,9	13,8	25,3	29,3
Специалист среднего или начального уровня квалификации	19,7	18,7	26,4	25,0
Служащий без профессиональной подготовки	10,0	9,4	4,6	14,1
Квалифицированный рабочий	30,3	29,6	12,6	15,2
Неквалифицированный рабочий	15,8	14,3	6,9	2,2
<i>Характер оформления трудовых отношений</i>				
Официальное трудоустройство	95,5	86,2	95,4	94,6
Трудоустройство по устной договоренности с работодателем	3,5	12,3	4,6	5,4
<i>Востребованность квалификации, профессиональных знаний и навыков</i>				
Квалификация в основном востребована	54,5	60,6	64,4	54,4
Квалификация отчасти востребована	22,9	21,7	20,7	32,6
Квалификация почти не востребована	16,5	13,3	6,9	8,7
<i>Перспективы профессионального и карьерного роста на рабочем месте</i>				
Есть возможности профессионального роста	12,6	13,8	12,6	16,3
Есть возможности карьерного роста	4,8	5,4	6,9	8,7
Есть возможности и профессионального, и карьерного роста	13,2	16,7	8,0	25,0
Нет возможностей какого-либо роста на рабочем месте	58,7	49,8	58,6	38,0

При этом неслучайно заполнение должностей руководителей и разноранговых специалистов осуществляется преимущественно по двум каналам. Во-первых, на такие должности приглашение поступает от лица самой компании (в том числе в рамках внутрифирменной ротации), чье руководство владеет информацией о конкретном человеке и полагается на его характеристики и оценки компетенций, сложившиеся в профессиональном сообществе. Этому опосредованным образом может способствовать социальный капитал претендента – та совокупность его «слабых связей», благодаря которым нужная информация распространяется среди работодателей [Грановеттер, 2009; Якубович, 2002]. Во-вторых, борьба за эти вакансии нередко ведется в прямых конкурсных отборах,

информация о которых становится доступной благодаря средствам массовой информации, включая Интернет.

Протекция ближнего круга начинает играть серьезную роль по мере снижения образовательного уровня претендента* и достигает своего пика в случае трудоустройства на рабочие специальности. С точки зрения отраслевой принадлежности массовых рабочих мест, которые удалось занять благодаря помощи друзей и родственников, лидирует строительство (38 % респондентов нашли работу «на стройке» именно благодаря личной протекции), транспорт и связь (36 %). Среди менее представленных в нашей выборке отраслей поручительство друзей и родственников сыграло значительную роль при трудоустройстве на предприятия энергетики, газо- и водоснабжения (46 %), в организации государственного управления, армию и органы обеспечения безопасности и правопорядка (31 %), а также на предприятия общественного питания и гостиничного сервиса (31 %).

Профессиональная репутация, благодаря которой предложение о трудоустройстве поступает со стороны работодателя, чаще востребована в сфере образования (17 %) и сельском хозяйстве (12 %). Но более популярен такой метод получения работы в этих отраслях, как прямое обращение за работой в отдел кадров (50 и 67 % соответственно).

Информация в независимых источниках оказалась более важной среди самостоятельно выбирающих вакансии в таких сферах деятельности, как оптовая и розничная торговля, а также оказание разнообразных услуг населению. Именно здесь трудоустроились 38 % нашедших работу через Интернет и 27 % – с помощью других информационных источников. Массовое развитие сферы торговли и других услуг требуют рекрутирования достаточно большой армии новых работников – и в этом отношении сети масс-медийного (в том числе виртуального) пространства играют сегодня незаменимую роль.

Данные табл. 8.2 также указывают на то, что найденная с помощью ближнего круга работа обладает существенным недостатком: в каждом десятом случае она оказывается в сегменте неформальной экономики, т.е. не имеет юридического оформления в рамках действующего трудового законодательства. Другие каналы трудоустройства в большей мере поставляют рабочую силу на формальный рынок труда. Тем не менее сопоставление оценок работника относительно востребованности его квалификации показывает, что доля негативных высказываний нашедших работу по протекции или же по приглашению работодателя оказывается ниже, чем в целом по совокупности опрошенных работников. Это можно интерпретировать двояким образом. С одной стороны, включен-

*Как свидетельствуют полученные данные, к помощи родственников, друзей, знакомых для трудоустройства чаще всего прибегали респонденты с начальным профессиональным образованием (30 % закончивших ПТУ, ФЗУ или СПТУ без получения среднего образования и 38 % выпускников профессиональных училищ со средним образованием). Среди людей, имеющих среднеспециальное или высшее образование, такая помощь не была столь востребована. К ней для получения последнего места работы обратились менее четверти представителей этих групп.

ность в социальные, в том числе профессиональные, сети позволяет посреднику или же непосредственно работодателю точнее учитывать квалификационный потенциал претендента и предлагать ему работу «по плечу». С другой стороны, как уже было сказано выше, социальный капитал активнее используется людьми не с самым высоким уровнем образования и обладающих, возможно, заниженной самооценкой или амбициями, что примиряет их с достигнутым трудовым статусом.

По всей видимости, сложившаяся сегодня в сибирском регионе модель рынка труда частично преодолела изъяны «нестандартного» подбора кадров, связанные со слабостью формальных институтов регулирования трудовых отношений и дефицитом доверия в обществе. Трудоустройство по знакомству уже не занимает однозначно лидирующие позиции в списке возможных альтернатив. Это свидетельствует о том, что в определенных нишах и сферах рынка труда факторы профессионально-квалификационного уровня и трудового опыта работника оказываются сильнее его личных связей и имеющегося «блата».

Другой результат, который уже был отмечен отечественными исследователями [Лаврусевич, 2008], связан с гендерными различиями в использовании социального капитала при трудоустройстве. На «личные связи» в поиске работы больше полагаются мужчины, а не женщины (табл. 8.3). Среди возможных объяснений этого факта можно повторить тезис о специализации функций мужских и женских социальных сетей [Тартаковская, 2004]. Если представительницы слабого пола с помощью накопленного социального капитала решают бытовые проблемы и вопросы благополучия членов своей семьи, то для мужчин на первое место выходят межличностные отношения делового характера, позволяющие строить карьеру, быстро находить работу, преодолевать финансовые трудности.

Как показывают наши данные, молодые люди, делающие первые шаги на трудовом поприще или же активно строящие карьеру, особо

Таблица 8.3

Способы трудоустройства работников, различающихся половозрастными признаками, % к числу ответивших

Должностная позиция и характеристика рабочего места	Каналы трудоустройства			
	непосредственное обращение в отдел кадров	протекция друзей, знакомых и родственников	приглашение руководства, сотрудников	получение информации о вакансиях через СМИ, Интернет
<i>Гендерная принадлежность</i>				
Мужчины	40,9	29,5	10,4	11,4
Женщины	39,3	22,8	12,2	12,5
<i>Возрастная группа</i>				
От 16 до 29 лет	32,7	31,8	5,7	19,4
От 30 до 39 »	38,0	31,0	10,3	12,5
От 40 до 49 »	42,5	23,1	16,2	8,1
От 50 до 59 »	51,7	15,5	12,1	6,0
От 60 до 64 »	40,0	26,7	13,3	0,7

нуждаются в поддержке своего социального окружения при получении первого и последующих мест работы. Однако уже после достижения работником 40-летнего возрастного рубежа роль социальных связей при трудоустройстве заметно снижается. Если среди 20- и 30-летних знакомствами для получения работы не преминули воспользоваться около трети опрошенных, то уже среди 40-летних таковых оказалось меньше четверти. Здесь, на наш взгляд, серьезное влияние на ситуацию может оказывать опыт разных поколений в используемых стратегиях и тактиках поиска работы.

С одной стороны, для нынешних 40-летних и особенно 50-летних работников и людей более старшего возраста получение первой работы было связано с распределением после окончания учебного учреждения – и до сих пор в нашей выборке остались эти люди, сохранившие полученную таким образом первую работу на всю жизнь (среди 40-летних таких оказалось 6,5 %, среди 50-летних – 11,2 %). С другой стороны, как свидетельствуют данные табл. 8.3, работодатель склонен сам проявлять инициативу и приглашать к себе на работу «повзрослевших» людей, заслуживших авторитет и признание среди профессионалов. Если среди самых молодых прямое приглашение на работу от предприятий или организации получили только чуть больше 5 % работников, среди 30-летних такого рода приглашением воспользовался каждый десятый опрошенный, а вот в группе 40-летних эта доля составила уже 16,2 %. Таким образом, по мере наступления профессиональной зрелости работника снижается и его потребность в неформальной протекции.

Однако можно привести и иные аргументы, связанные с ограниченной трудовой мобильностью работников старших поколений. При подходе к пенсионному возрасту позиция работника на рынке труда становится все более уязвимой, он будет опасаться активно менять работу и подыскивать для себя лучшие позиции в связи с существующей дискриминацией при приеме на работу людей старше 45–50 лет. В этой связи вполне очевидными выглядит тот факт, что для людей пенсионного возраста канал получения «работы по знакомству» оказывается чрезвычайно важен. Ведь с достижением этого «критического» возрастного порога даже при накопленном высоком объеме профессионализма конкурентоспособность этой группы на рынке труда серьезно понижается.

Вместе с тем, ослабление роли личных связей для срединной возрастной группы в пользу востребованности ее представителей в профессиональном сообществе имеет вполне логичное объяснение и свидетельствует об естественных процессах конвертации «возраста и опыта» работника в его человеческий капитал. При этом важно отметить, что такая капитализация профессиональных компетенций и репутаций на определенном этапе жизненного цикла была бы невозможна без социальной поддержки человека на всем его трудовом пути.

Оценки представителей разных поколений относительно своей трудовой мобильности также сильно разнятся. Согласно нашим данным, молодые люди до 30 лет наиболее амбициозны и высоко оценивают свои шансы на успешную карьеру и профессиональный рост (только треть

представителей молодежи не видят для себя возможностей каких-либо продвижений на своем рабочем месте). Среди других возрастных групп разочаровавшихся в своих перспективах намного больше (среди 30-летних – их более половины, 40-летних – более 60 %, а 50-летних – более 76 %). Этот тренд вполне объясним, ведь с увеличением возраста люди либо достигают своего потолка, либо отчаиваются это сделать вовсе (при том, что они гораздо объективнее оценивают свои жизненные шансы).

Неожиданную релевантность советского лозунга «молодым везде у нас дорога» новым реалиям демонстрируют ответы на вопрос о том, сможет ли человек найти работу не хуже прежней, если в этом возникнет необходимость. Почти половина (47,9 %) работников до 30 лет в этом практически уверены, тогда как среди 30-летних это мнение разделили уже 38 % людей, а среди людей, чей возраст составил от 40 до 60 лет, придерживающихся подобной точки зрения оказалась только треть.

Свою нацеленность на восходящую мобильность молодежь подтверждает и осознанными планами – почти 12 % опрошенных молодых работников в ближайшее время хотят сменить работу. К этому в немалой степени их подталкивает и нынешний неустойчивый трудовой статус: 16 % молодых людей, чей возраст не превышает 30 лет, работают без официального оформления трудовых отношений, в то время как в других более «зрелых» группах доля неформально трудоустроенных заметно ниже – от 6 до 9 %.

Значимость социальной поддержки несоизмеримо возрастает в экстремальных ситуациях, связанных с неожиданной утратой работы и в период длительной безработицы материальной неустроенностью. Об этом можно судить, сопоставляя между собой «рейтинги популярности» использования разных способов поиска работы среди безработных и тех каналов реального трудоустройства, которыми уже воспользовались работающие респонденты нашей выборки (табл. 8.4). Если в протекции «ближнего круга» для получения последнего места работы призналась только четверть опрошенных работников, то первой, можно сказать, инстинктивной реакцией на утрату занятости для почти 60 % безработных стало обращение за помощью к самым близким людям. Такой разрыв, на наш взгляд, еще раз косвенным образом свидетельствует о том, что «потенциал» (или своего рода коэффициент полезного действия) социальных связей не столь велик, отдача от их эксплуатации не так высока, как принято считать.

Если по частоте попыток найти поддержку «у своих» различия среди городских и сельских безработных минимальны, то выбор остальных предпочтительных способов решения этой проблемы в городе и в селе серьезно разнится. Частично здесь проявляются уже отмеченные выше тенденции. Жители мегаполиса в гораздо меньшей степени полагаются на услуги государственных служб занятости, предпочитая более активные стратегии действия: обход непосредственных работодателей и размещение своих резюме в средствах массовой информации. Селяне, находясь в объективно иной ситуации, склонны к более пассивной позиции – и наряду с поддержкой ближнего круга выбирают помощь специ-

Таблица 8.4

Наиболее популярные способы поиска работы разными группами безработных, % к числу ответивших

Характеристика групп безработных	Канал поиска работы			
	обращения за помощью в трудоустройстве			размещение резюме на электронных сайтах вакансий
	к родным, друзьям, знакомым	напрямую на предприятия и в организации	в службу занятости по месту жительства	
В среднем по совокупности	58,8	39,5	38,6	8,8
<i>Место жительства</i>				
Новосибирск	55,9	47,1	20,6	26,5
Малые города/ поселки городского типа	70,8	41,7	54,2	0
Сельские поселения	55,4	33,9	42,9	1,8
<i>Гендерная принадлежность</i>				
Мужчины	64,1	38,5	34,6	5,1
Женщины	47,2	41,7	47,2	16,7
<i>Возрастная группа</i>				
От 16 до 29 лет	53,7	41,5	29,3	14,6
От 30 до 39 »	63,6	31,8	40,9	13,6
От 40 до 49 »	63,6	39,4	42,4	3,0
От 50 до 59 »	55,6	44,4	50,0	0

алистов из районных центров занятости. Весьма симптоматична разница в поведении жителей малых городов (поселков городского типа) и сельских поселений. В отличие от последних, потерявшие работу жители районных центров и городков лидируют по обращаемости и в центры занятости, и к друзьям, т.е. пытаются аккумулировать все возможности не только для быстрого трудоустройства, но и для получения статуса безработного, сопряженного с получением пособия, а также с переобучением или открытием своего дела.

Схожим с уже зафиксированным ранее образом решают проблему поиска работы безработные мужчины и женщины. Если женщины предпочитают обращаться к государственным структурам, то мужчины – к своим друзьям. Вместе с тем, активнее в борьбе за занятость себя ведут представители самой молодой возрастной группы. На фоне более старших «соискателей» юноши и девушки не так однозначно, по крайней мере, на словах уповают на поддержку близких и на государственные специализированные услуги. Ими движет надежда получить свою работу через реальный или виртуальный контакт с будущим работодателем, в том числе через участие в отборочных процедурах трудоустройства на конкурсной основе.

В качестве обобщающего тезиса можно сказать, что использование социального капитала с целью трудоустройства имеет ярко выраженную пространственную специфику. В сельских поселениях социальные свя-

зи в данном аспекте используются реже, чем в городе. Актеры локальных рынков труда – в лице ищущего работу и потенциального работодателя – предпочитают вступать в прямые взаимодействия и часто не нуждаются в посредниках. Трудоустройство «по знакомству» в селе имеет не массовый, а скорее точечный характер, особенно в тех случаях, когда число вакансий очень ограничено. Тогда принцип «кумовства» может оказать решающее действие в получении даже самых непрезентабельных с первого взгляда позиций, таких как уборщица помещения, сторож, разнорабочий. В городе такого рода неформальное посредничество развито сильнее. Однако при этом городской рынок труда оснащен более мощной информационной инфраструктурой, частично избавляющей того, кто ищет работу, от необходимости привлекать для этих целей свой социальный капитал.

Полученные нами данные напрямую согласуются с выводами отечественных и зарубежных исследований о том, что определенные стратегии использования социального капитала при поиске работы, а также их эффективность или результативность существенным образом дифференцируются в зависимости от статуса соискателя вакансии. Более «сильные» социальные связи, базирующиеся на помощи наиболее близкого социального окружения, чаще эксплуатируют не самые сильные соискатели, чей низкий уровень человеческого потенциала (не самые высокие образование и квалификация, малый опыт работы, в том числе вследствие молодости) и низкая конкурентоспособность на рынке труда компенсируются, восполняются протекцией ближнего круга. Однако рассчитывать на то, что такая стратегия способна обеспечить более оплачиваемую и стабильную работу, не всегда оправданно. Потенциал возможностей «сильных связей», как правило, ограничен и во многом определяется суммарным комплексным статусом и ресурсной оснащенностью всей социальной группы. В этой ситуации «свои» могут предложить хоть какую-то работу (не всегда самую оплачиваемую и зачастую не имеющую трудового оформления), позволяющую иметь хоть какой-то источник дохода.

При этом стоит иметь в виду, что посредник, устанавливающий связи между работодателем и кандидатом на рабочее место, в немалой степени подвергает риску свою репутацию – и должен весьма основательно подумать, прежде чем предлагать своего протеже на серьезную или ответственную должность. Отдача от социальных ресурсов сильного претендента, отличающегося высоким профессиональным статусом и позитивным опытом трудовой мобильности, гораздо выше. Такой работник может рассчитывать на благоприятное удовлетворение своих карьерных и профессиональных запросов, полагаясь уже не только на помощь ближнего круга, но и на свою публичную известность среди отдаленных посреднических кругов, выходящих за пределы его привычных повседневных взаимодействий. Эти контакты (связи) эксплуатируют другую сторону отношений претендента и посредника. Они уже не обусловлены их близким знакомством или нормой родства. Действиями и той, и другой стороны может управлять вполне прагматичный расчет.

«Покровитель» (посредник) заинтересован в том, чтобы оказать содействие в поиске работы «полезному» или же «перспективному» кандидату. Ведь в этом случае ответная благодарственная реакция может последовать не только со стороны самого успешно трудоустроенного работника, но и его нанимателя.

От обсуждения потенциала социальных связей в трудовой сфере обратимся к сфере приватной. Речь пойдет о том, к кому чаще обращаются новосибирцы в случае возникновения материальных затруднений. По сути, наши респонденты поделились на два примерно равных лагеря. 52,6 % с указанными кризисными ситуациями предпочитают справляться самостоятельно (в Новосибирске уверенных в своих силах еще больше – почти 60 %, в селах – ровно половина), а оставшиеся призывают на помощь близких родственников (38 %), друзей, знакомых, соседей (6,4 %), коллег и товарищей по работе (1,3 %). Искать поддержку в государственных органах опеки и социальной помощи отваживаются единицы (0,6 % опрошенных), и еще меньше тех, кто готов перетерпеть сложные времена с помощью банковских кредитов (0,3 %) или пожертвований благотворительных организаций (0,2 %). Таким образом, несмотря на относительное улучшение своего материального благополучия, россияне не спешат отказываться от практик межсемейной поддержки, выручки и альтруизма своих близких, признавая тем самым, что существующие финансовые и государственные институты вряд ли способны их заменить. Особенно высоко такой ресурс поддержки ценится там, где объективно люди живут хуже – в сельской местности.

От 5 до 6 % семей (в зависимости от места проживания) регулярно получают денежную помощь, преимущественно от близких родственников. Лишь на один процентный пункт выше этого показателя доля тех домохозяйств, у которых источником поступлений в семейный бюджет служат различные социальные пособия (в виде выплат на детей и пр.). Таким образом, если не принимать в расчет пенсионные выплаты, то роль и масштабы государственных трансфертов в жизни «усредненной» семьи из нашей выборки сопоставимы с вкладом в ее благополучие незатухающей материальной заботы самых близких.

О серьезности материальных и социально-воспитательных родительских вложений в судьбу уже взрослых детей свидетельствуют ответы наших респондентов на такой несколько философский вопрос: «Чем помогли, что “дали” Вам Ваши родители в жизни?» Абсолютное лидерство в этом списке элементов наследства получили ценности нематериального порядка – воспитание (83 % ответивших) и моральная поддержка, советы в трудных жизненных ситуациях (57 %). Но при этом респонденты отдали должное тому материально-вещественному вкладу, который сделали родители в их будущее и настоящее: для половины респондентов родители обеспечили возможность получить образование и не переставали оказывать материальную поддержку долгое время, участвовали в воспитании внуков и уходе за ними (36 %), помогли решить жилищную проблему (25 %). Отметим, что родительские инвестиции в образование и долговременные финансовые вливания в обустройство быта

и текущие расходы молодежь воспринимает с большей признательностью, чем, например, представители старшего поколения. Как важное событие в своей жизни это отметили 55 % молодых людей в возрасте до 30 лет и только около 35 % респондентов, чей возраст составил от 60 до 65 лет, а также от 40 до 50 % представителей средневозрастной когорты. С одной стороны, это говорит о том, что молодые люди пока еще очень зависимы от родителей и нередко находятся на их иждивении. Однако, с другой стороны, это знак того, что сегодняшняя молодежь вынуждена все больше и больше полагаться на родительскую поддержку достаточно продолжительное время в силу усиления платности образовательных услуг и отсутствия доступных механизмов кредитного обеспечения, а также из-за проблем с получением работы и достойной зарплаты, в том числе после получения образования. Общая экономическая нестабильность, существующие диспропорции на рынке труда и в сфере образования, слабость банковской системы загоняют эту ситуацию в угол и невольно способствуют усилению иждивенческих настроений в российском обществе, вместо «разжигания» азарта конкуренции и желания стать самостоятельными рожают у молодых инфантилизм и упование на «твердое плечо» и незаменимую помощь родных и друзей.

Но вот межпоколенческая трансляция трудовых навыков и профессиональных знаний, а также родительская прямая помощь в трудоустройстве оказались не столь массовыми практиками (15,5 и 6,2 % соответственно), как и передача в наследство социального и экономического капитала. О том, что с помощью родителей смогли обзавестись полезными знакомствами, поведали всего 7,6 %, а семейным бизнесом – только 0,5 % ответивших. Можно сказать, что многогранная и пролонгированная родительская опека, захватывающая одновременно несколько поколений, – это и есть тот самый мощный социальный капитал, позволивший сибирякам и россиянам в целом пережить «смутные времена» 1990-х, а также иметь пока достаточно надежную подушку безопасности на случай непредвиденных событий экономического и финансового характера. Но и он имеет предел своего исчерпания.

Еще один важный аспект проявления заботы и внимания близких содержится в сохраняющихся в нашей стране традициях семейного гостеприимства. Поездки в гости к родне в другой город или сельское поселение по-прежнему востребованы среди россиян как способ проведения отпуска. Именно так провели свой последний (относительно момента анкетирования) отпуск четверть опрошенных жителей Новосибирска и треть жителей малых городов и сел. По сути, именно эти поездки-встречи с родственниками и друзьями представляют для взрослых и детей основную возможность выехать за пределы своего родного ареала, на время сменить привычный ландшафт и окружение, посетить другие регионы нашей обширной страны. Иные шансы покинуть «насиженное место» крайне малы. Так, совершить экскурсионные поездки по стране позволили себе чуть больше 2 %, отдохнуть за границей – около 4 %, поправить свое здоровье в домах отдыха и в санатории – 3 % опрошен-

ных. Среди жителей села подобных счастливиц вообще оказалось крайне мало (чуть более 1 %).

В большинстве случаев люди даже на время отпуска и каникул остаются запертыми в родных стенах или не выезжают дальше своей дачи, подменяя отдых трудотерапией на природе. Отсутствие возможности хотя бы на время освободиться от рутины повседневности, удовлетворить свое любопытство в стихии новых впечатлений от знакомства с новыми территориями и людьми, подлечиться и полноценно отдохнуть серьезно снижают качество жизни сибиряков и в определенной степени понижают их социальную активность. Проблема чрезвычайной территориальной иммобильности и оседлости жителей Сибири пока мало осознается, но она напрямую касается качества человеческого потенциала сибирских регионов и возможностей их человеческого развития. Как показал наш опрос, в течение последних пяти лет за пределы Новосибирской области удалось выехать лишь 37 % респондентов, причем для города и села эти цифры оказались практически одинаковыми. Половина покидавших родной регион делали это ради посещения родственников, друзей, знакомых – это в 2,5 раза больше тех, кто выезжал в качестве туристов, и в 4,5 раза больше числа поездок служебной надобности (в командировку). Данный факт можно интерпретировать как высокое желание людей поддерживать отношения внутри семейных кланов, не разрывать связи со своими друзьями, полностью не подменять живое общение виртуальным обменом посланиями и видеосвязью через электронные коммуникационные средства.

Подводя черту нашим рассуждениям, отметим, что социальный капитал по-прежнему играет серьезную роль в обеспечении условий жизнедеятельности россиян и служит своего рода неформальным «фондом развития будущих поколений». Тем не менее социальные связи сегодня не обладают неоспоримым конкурентным преимуществом на рынке труда. В конкурсном отборе претендентов на получение ряда профессионально-должностных позиций работодатели отдают предпочтение их уровню человеческого капитала и профессиональным репутациям. Спрос на посредничество при трудоустройстве усиливается в экстремальных случаях, связанных с утратой работы и материальной нестабильностью. Готовность членов социальной, прежде всего, родственной сети прийти на помощь в сложных жизненных ситуациях, компенсировать нехватку ресурсов можно рассматривать как важный, но недостаточный фактор для человеческого развития россиян.

Глава 9

РАБОТА НА ПЕНСИИ: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗА ГРАНИЦАМИ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА

По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ), в 2009 г. 68,4 % россиян (трудоспособного возраста, не получающие пенсии) намеревались работать после достижения пенсионного возраста. Жизнь отчасти корректирует эти желания – в предпенсионном возрасте таких респондентов меньше, чем в группе до 30 лет: 63,6 и 71,2 % соответственно. Мы не беремся прогнозировать, каким будет спрос на труд через несколько десятков лет, и оценивать реализуемость этих ожиданий. Но уже сейчас ясно, что не все пенсионеры имеют не только одинаковое желание, но и одинаковые шансы продолжать трудиться после достижения пенсионного возраста. Падение уровня занятости, измеряемого как доля имеющих работу в каждой возрастной группе, начинается примерно за пять лет до возраста выхода на пенсию* и сокращается далее через каждые пять лет на 10–15 п.п. (рис. 9.1).

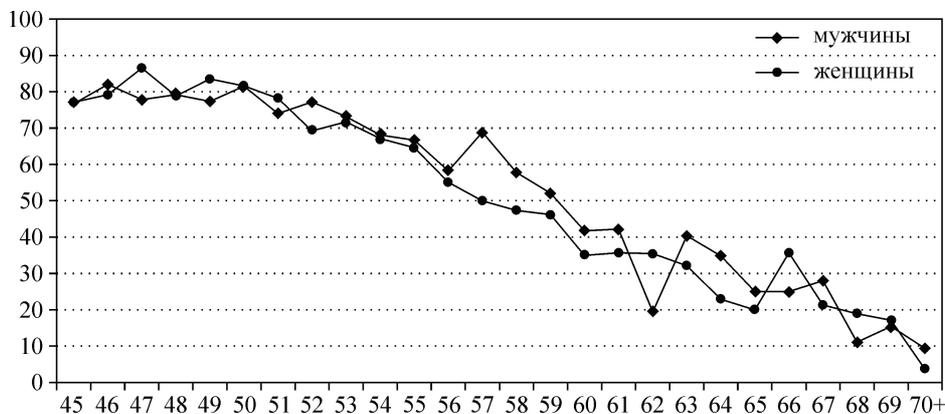


Рис. 9.1. Уровень занятости в разных возрастных группах, %

Источник: расчеты автора по данным РМЭЗ, 2009 г.

*Имеется в виду возраст, по достижении которого россияне имеют право на трудовую пенсию по старости: 60 лет – для мужчин, 55 – для женщин. Хотя по российскому законодательству существуют другие виды пенсионного обеспечения, трудовые пенсии по старости являются самыми распространенными. По данным РМЭЗ в 2009 г. они были у 75 % всех пенсионеров; следующая в этом списке – трудовая пенсия по инвалидности (14 %).

9.1. ВАРИАНТЫ ПЕНСИОННЫХ ПЕРЕХОДОВ

В целом феномен продолжения занятости или ее прекращения с достижением пенсионного возраста настолько привлекает внимание исследователей, что для него предложен термин «пенсионный переход»*, адаптирующий в русскоязычном сообществе методологию и результаты зарубежных исследований аналогичной тематики (Labour Force Transitions of Older Workers). Фактически под ним понимается осуществление трудовой мобильности или иммобильности, спровоцированное достижением пенсионного возраста. Формально российское законодательство не препятствует трудовой занятости пенсионеров, поэтому разнообразие траекторий пенсионных переходов определяется не только фактом продолжения/прекращения трудовой деятельности, но и изменением/сохранением места работы, интенсивности труда, формы занятости. Конкретные траектории пенсионных переходов определяются, в первую очередь, изменением статуса занятости. Следующая «точка разлома» – смена места работы при достижении пенсионного возраста. Более детальные траектории складываются из событий, связанных с сохранением/сменой должностной позиции, профессиональной принадлежности, интенсивности труда, как совпадающих, так и не совпадающих со сменой места работы.

Трудовая занятость пенсионеров становится предметом исследований в силу двойственности ее последствий. Для индивидов – это возможность диверсифицировать и увеличить личные доходы, быть включенным в социальные отношения, т.е. не испытывать социальной эксклюзии. Продолжительная занятость – это пролонгированный период отдачи от человеческого капитала. И отечественные, и зарубежные исследования фиксируют, что вероятность продолжения занятости с достижением пенсионного возраста максимальна именно у лиц с высшим образованием**. Вместе с тем, выход на пенсию связан с освобождением рабочих мест, это необходимый элемент в цепи кадрового воспроизводства, а в какой мере продолжение занятости сдерживает этот процесс, определяется траекториями пенсионных переходов. Не стоит также забывать о роли поколения пенсионеров в уходе за детьми: недельные бюджеты времени, согласно РМЭЗ, фиксируют, что для ухода за каж-

*Пенсионный переход на российском рынке труда: материалы семинара Лаборатории исследований рынка труда НИУ – ВШЭ. 30.03.2010 – Сайт Лаборатории исследований рынка труда. URL: <http://lirt.hse.ru/news/17512933.html>. (дата обращения: 04.02.2011).

**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 ред. Т.М. Малевой, О.В. Синявской; Независимый институт социальной политики. М.: НИСП, 2007. С. 545–597; Абазиева К.Г. Работать или не работать после пенсии: гендерные аспекты выбора // TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета). 2009. Т. 7, № 1. С. 67–74; Blau D., Goodstein R. What Explains Trends in Labor Force Participation of Older Men in the United States? / IZA Discussion Paper N 2991. 2007 August; Peracchi F., Welch F. Trends in Labor Force Transitions of Older Men and Women // J. of Labor Economics. 1994. Vol. 12, N 2. P. 210–242.

дым четвертым дошкольником привлекаются родственники, живущие отдельно, как правило, бабушки. Соответственно, их интенсивная трудовая занятость вносит коррективы в распределение нагрузки по воспитанию детей между родителями, прародителями и институциональными агентами.

Из многообразия вопросов, которые могут быть поставлены в отношении занятости пенсионеров, мы сфокусировали внимание на трех:

– какова распространенность различных траекторий пенсионных переходов, как менялась их численность с середины 1990-х гг.?

– кто с наибольшей вероятностью продолжит работать по достижении пенсионного возраста?

– как обосновывается решение продолжить или прекратить занятость с достижением пенсионного возраста?

Информационная база исследования – данные из двух источников. Первый – Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) за 1996–2009 гг. Для анализа были выбраны женщины 55–60 лет и мужчины от 61 года до 65 лет, получающие пенсию по старости и не имеющие других видов пенсионного обеспечения*. Второй источник – данные опроса жителей Новосибирской области «Человеческий потенциал Сибири: ресурсы и риски развития», проведенного летом 2010 г. Из совокупности опрошенных были отобраны пенсионеры той же возрастной категории. В целом выборка осуществлялась в г. Новосибирске и 7 административных районах области, различающихся удаленностью от областного центра и социально-экономическим положением. Исполнитель полевых работ – подразделение «Тайга.research» ООО «Тайга-Инфо Групп» (Новосибирск).

9.2. РАБОТАЮЩИХ ПЕНСИОНЕРОВ СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ

Как видно из табл. 9.1, в 2009 г. в когорте не старше пяти лет после достижения пенсионного возраста прекратили работать к моменту опроса половина пенсионеров. Это сегодняшней итог наблюдаемого в течение последних пятнадцати лет роста уровня занятости среди пенсионеров – в середине 1990-х гг. в этом возрасте не работали двое из трех пенсионеров.

Как минимум, однажды меняет место работы, став пенсионером, лишь каждый десятый. Для сравнения: среди всех работающих более 5 лет, за пять лет, предшествующих опросу в 2009 г., хотя бы раз сменили место работы 45 % респондентов.

*Из-за разницы в опросной инструментарию в 2009 г. в подвыборку вошли респонденты, получающие пенсию по старости, в возрасте от 55 лет до 61 года для женщин и 60–66 лет для мужчин, после выхода на пенсию отработавшие 0–6 лет или вообще не имевшие стажа после выхода на пенсию. В 1996 и 2002 гг. были отобраны респонденты того же возраста, получающие пенсию по возрасту, продолжающие работать или не работающие на момент опроса, но ушедшие с последнего места работы не позже, чем за шесть лет до опроса. То есть во все годы отбирались респонденты, чей «пенсионный» стаж не больше срока, прошедшего с момента достижения пенсионного возраста.

Таблица 9.1

Распространенность различных траекторий пенсионных переходов в 1996–2009 гг., % от общего числа пенсионеров, находящихся на пенсии не более 5 лет

Траектории пенсионных переходов	1996 г.	2002 г.	2009 г.
Прекратили работать к моменту опроса	68,1	60,7	52,5
В том числе не работали после достижения пенсионного возраста	42,5	39,9	34,1
Заняты на прежнем месте работы	21,7	30,5	34,3
Заняты на другом месте работы, не на той, что в момент достижения пенсионного возраста	10,2	8,8	13,2
В с е г о	100,0	100,0	100,0

Но 3,1 % из всей подвыборки (или 6,5 % среди работающих пенсионеров) имеют дополнительное место работы, еще 4,4 % «молодых» пенсионеров ответили, что в течение последнего месяца выполняли оплачиваемую работу.

В анализе пенсионных переходов важное значение имеет не только состояние в конце рассматриваемого временного отрезка, но и его начало. Так 19,1 % индивидов из анализируемой когорты прекратили занятость раньше достижения пенсионного возраста. Основная причина ухода с последнего места работы для таких респондентов – сокращение кадров или ликвидация предприятия (отмечено 25,3 % из тех, кто раньше пенсионного возраста прекратил трудовую занятость и больше не работал); состояние здоровья (19,5 %) и оформление иного пенсионного обеспечения (18,4 %).

9.3. РАБОТАЮЩИЕ И НЕРАБОТАЮЩИЕ ПЕНСИОНЕРЫ – В ЧЕМ ОТЛИЧИЯ!

На первый взгляд, различия между работающими и неработающими пенсионерами лежат как в плоскости личных характеристик, так и локальных экономических обстоятельств. Действительно, среди продолжающих работать по достижении пенсионного возраста в 2 раза больше тех, кто получил высшее образование, и почти во столько же раз меньше тех, кто стоит на нижних ступенях в образовательной иерархии (табл. 9.2).

По 9-балльной шкале медиана субъективной оценки профессионализма* у пенсионеров, работающих на прежнем предприятии, равна 8, у сменивших место работы – 7-и, а у прекративших работать – 6-и.

Но различия в субъективных оценках соответствия требованиям современной экономической ситуации уже не столь явные: среди имобильных в плане занятости пенсионеров половина отрицает мнение, что у них мало качеств, ценимых сегодня, среди остальных пенсионеров таковых треть.

*Респондентам задавался вопрос: «Представьте себе “лестницу профессионального мастерства” из 9 ступеней, где 1-я ступенька – уровень начинающего, а 9-я – уровень “профессионала высокого класса”. Где находитесь Вы?»

Таблица 9.2

Распределение обладателей различных характеристик среди категорий пенсионеров, % от общего числа пенсионеров в категории

Значения переменных	Прекратили работать к моменту опроса	Заняты на прежнем месте работы	Заняты в другом месте работы, чем в момент достижения пенсионного возраста
<i>Место жительства</i>			
Областной центр	33,9	45,2	61,7
Город	25,9	29,0	18,3
Поселок городского типа	10,5	3,2	8,3
Село	29,7	22,6	11,7
В с е г о	100,0	100,0	100,0
<i>Образование</i>			
Незаконченное среднее	17,2	8,4	10,0
Законченное среднее	20,1	10,3	15,0
Законченное среднее и профессиональное обучение	15,1	11,6	15,0
Среднее специальное, незаконченное высшее	32,2	36,8	28,3
Высшее, аспирантура	15,5	32,9	31,7
В с е г о	100,0	100,0	100,0
<i>Оценка личностного потенциала*</i>			
Это точно про Вас	26,4	20,0	21,7
Пожалуй, про Вас	35,1	23,2	36,7
Скорее это не про Вас	23,0	38,7	21,7
Это точно не про Вас	6,7	12,9	10,0
Затрудняюсь ответить	8,8	5,2	10,0
В с е г о	100,0	100,0	100,0
<i>Субъективная оценка здоровья</i>			
Хорошее	7,9	11,6	6,8
Среднее	71,1	78,7	71,2
Плохое	20,9	9,7	22,0
В с е г о	100,0	100,0	100,0
<i>Пол</i>			
Мужской	27,2	24,5	15,0
Женский	72,8	75,5	85,0
В с е г о	100,0	100,0	100,0
<i>Размер пенсии</i>			
До 1 ПМ	26,0	9,8	12,3
1–1,25 ПМ	21,7	30,1	22,8
1,25–1,5 ПМ	26,0	30,1	35,1
1,5–1,75 ПМ	16,2	23,5	22,8
Свыше 1,75 ПМ	10,2	6,5	7,0
В с е г о	100,0	100,0	100,0

* «Такое высказывание — оно про Вас или не про Вас: “Мне кажется, что у меня мало таких качеств, которые ценятся в сегодняшней экономической ситуации”?»

Продолжающие занятость на прежнем месте работы не склонны оценивать свое здоровье как плохое, но в целом статистическая связь трудового статуса и оценок здоровья слабая.

Самые значительные различия связаны с местом жительства пенсионеров. Среди неработающих почти 40 % живут в поселках городского типа или селах, тогда как среди работающих – только четверть. Отметим, что трое из пяти пенсионеров, сменивших место работы, живут в областных центрах. Именно здесь рынок труда позволяет диверсифицировать пенсионные переходы, тогда как на селе для большинства пожилых данный переход заключается в прекращении занятости (в 2009 г. из сельских пенсионеров с пенсионным стажем не более шести лет не работали 63 %). На селе не «спасает» даже высшее образование: в этой территориальной группе вероятность продолжения занятости вообще не зависит от образования.

На примере занятости пенсионеров можно наблюдать принцип Матфея: пенсия у четверти неработающих пенсионеров ниже величины прожиточного минимума*, тогда как среди работающих беден только каждый десятый пенсионер. То есть получающие более высокую пенсию дополняют ее доходами от «продажи» своего труда, а неимущие пенсионеры такой возможности лишены, отчасти из-за отсутствия соответствующего спроса со стороны локального (преимущественно сельского) рынка труда.

9.4. ГДЕ ЗАНЯТЫ РАБОТАЮЩИЕ ПЕНСИОНЕРЫ!

Продолжают быть занятыми на прежнем месте работы или меняют его с наступлением пенсионного возраста разные категории пенсионеров. Групповой портрет первых можно дать с помощью следующих цифр. В 2009 г. среди них 27,1 % – профессионалы с высшим образованием, 18,7 – профессионалы со средним образованием, 7,1 % – законодатели, крупные чиновники, менеджеры высшего звена. У 27 % из них есть подчиненные. Практически все из них (98,6 %) официально трудоустроены на предприятии, организации (94,8 %). В 61,2 % случаев государство является владельцем или совладельцем этих предприятий, в 45 % среди собственников предприятий есть российские частные лица, коллектив предприятия или российские частные фирмы.

Где и кем стали трудиться те, кто сменил место работы с получением пенсии? Эта группа состоит преимущественно из разнорабочих (41,7 %) и занятых «предоставлением индивидуальных услуг и защиты» (кондукторы, повара, помощники по уходу, охранники и т.п.) (16,7 %); профессионал с высшим образованием – только каждый шестой (16,7 %). Подчиненные есть лишь у 15 %. Оформлены официально на своем рабочем месте 83,3 %. При такой же, что и в первом случае, доле занятых на предприятиях с участием в собственности российских

*Величина получаемой пенсии сравнивалась с региональными прожиточными минимумами для пенсионеров в каждом крае (области), в которых размещена выборка РМЭЗ.

частных лиц (44,4 %), на предприятиях с государственным участием заняты 55,6 %.

Для сравнения отметим, что среди всех занятых, не получающих пенсии, в 2009 г. профессионалов с высшим образованием было 16,2 %, а разнорабочих – 11,6 %. Подчиненные были только у каждого пятого (19 %), официально трудоустроено 92,5 % работающих-«непенсионеров». Работали на предприятиях, которыми (со)владеет государство, 46,2 %, российские частные лица – 55,0 %.

Получается, что сегодня стабильно работающие пенсионеры – самая квалифицированная категория рабочей силы, причем эта квалификация проявляется не только в наличии формального образования, но и занятости на соответствующих позициях. Но среди работающих в разных отраслях доли лиц пенсионного возраста неравные. Образование, здравоохранение, наука и культура, военно-промышленный комплекс, гражданское машиностроение и жилищно-коммунальное хозяйство – вот те отрасли, в которых представительство женщин старше 55 лет и мужчин старше 60 лет выше, чем среди всех занятых (рис. 9.2). Минимальное количество работающих пенсионеров – среди занятых в легкой или пищевой промышленности (в 2009 г. 3,5 %), в нефтегазовой промышленности (5,6 %), строительстве (7,6 %), армии, МВД, органах безопасности (5,1 %). Но и в этих сферах относительная численность достигших «стандартного» пенсионного возраста за последние пять лет увели-

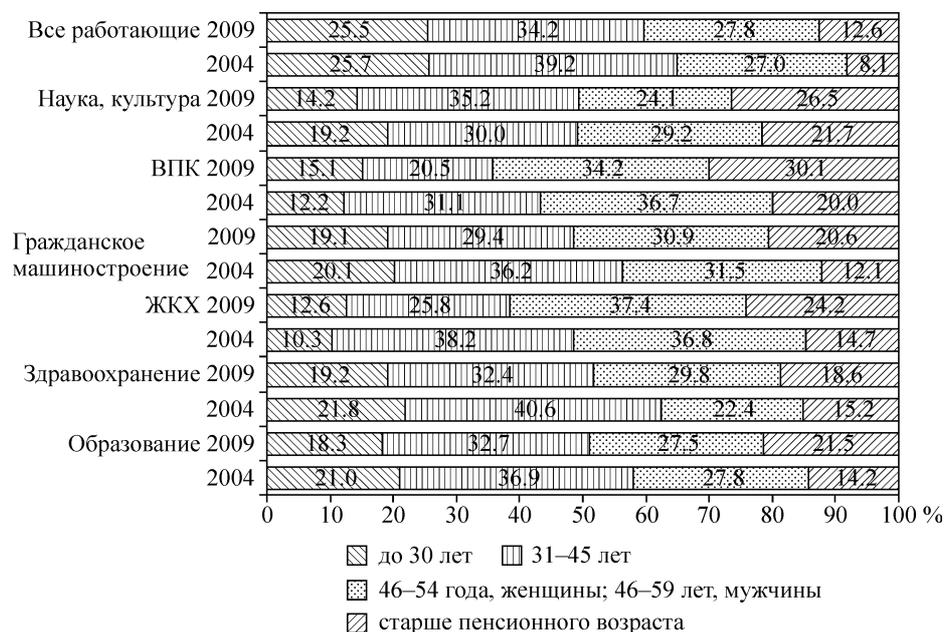


Рис. 9.2. Доля возрастных групп среди занятых в различных отраслях в 2004 и 2009 гг.

Источник: расчеты автора по данным, РМЭЗ, 2009 г., %

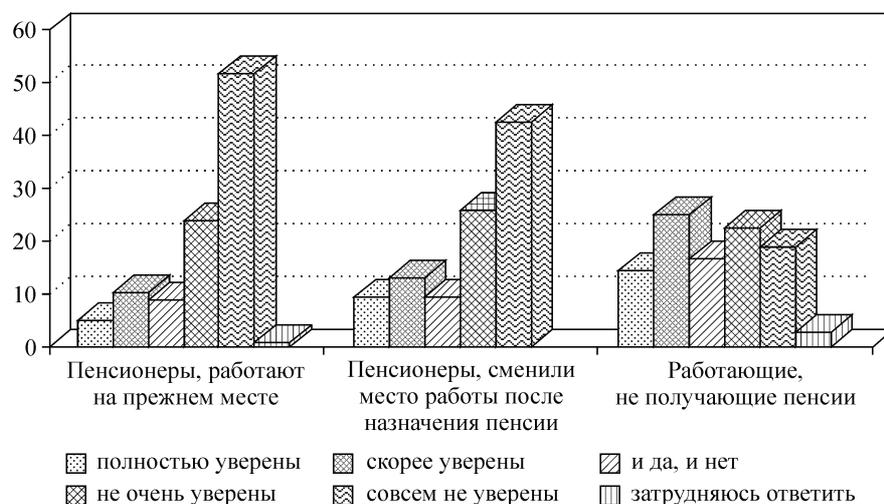


Рис. 9.3. Доля уверенных в разной степени в том, что смогут найти работу не хуже той, на которой работают сейчас, в случае, если «предприятие, организация по каким-то причинам завтра закроется, и все работники будут уволены», в различных категориях занятых, РМЭЗ, 2009 г., %

чилась. То есть в той или иной степени эффект роста занятости лиц старших возрастных групп проявляется во всех отраслевых сегментах рынка труда. Конечно, высокие требования к физическому состоянию и специфика пенсионных переходов в силовых структурах определяют низкую долю лиц пенсионного возраста в этих отраслях, но только ли в этом дело?

Численность работников-пенсионеров выше там, где не только преимущественно нефизический труд: к примеру, среди занятых в финансовой сфере в 2009 г. было 10,5 % сотрудников, «перешагнувших» рубеж пенсионного возраста. Пенсионеров больше там, где ниже оплата труда. Так, несмотря на реализацию приоритетных национальных проектов и реформирование системы оплаты труда в бюджетной сфере, заработная плата в образовании и здравоохранении продолжает оставаться ниже общероссийского уровня.

Это демонстрируют как данные выборочных обследований по проблемам занятости Федерального агентства по статистике*, так и РМЭЗ. Поэтому продолжение занятости с достижением пенсионного возраста стало одним из условий сохранения в 1990-е – первом десятилетии 2000-х гг. кадрового потенциала отраслей с невысокой оплатой труда. Получается, что государство как субъект реформирования и финансирования назван-

*Средняя начисленная заработная плата работников по категориям персонала и профессиональным группам (по результатам выборочного обследования организаций за октябрь 2009 г.). – Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/2009/wages/oct2009/trud2009.htm. (дата обращения: 04.02.2011).

ных сфер экономики непреднамеренно создало условия для роста занятости пенсионеров.

Отметим, что в субъективных оценках рисков на рынке труда пенсионеры не отличаются от остальных работающих, если речь идет о рисках потери работы. 56,1 % из стабильно занятых и 55,0 % из мобильных пенсионеров в той или иной мере обеспокоены тем, что могут потерять работу. Но и среди «непенсионеров» 56,3 % выражают такое же беспокойство. То есть сотрудники пенсионного возраста не чувствуют себя на своих рабочих местах более уязвимыми по сравнению с другими, для них опасна конкуренция на рынке труда за порогом предприятия. Трое из четырех пенсионеров, занятых на прежнем месте работы, не уверены, что смогут найти работу не хуже той, на которой трудятся сейчас, если предприятие «по каким-то причинам завтра закроется, и все работники будут уволены» (рис. 9.3). Пенсионеры, имеющие недавний опыт трудовой мобильности, немного оптимистичнее в своих оценках, но все равно доля неуверенных в успешном трудоустройстве высока (68,5 %). Среди остальных работающих таких 2/5.

9.5. РАБОТА НА ПЕНСИИ: ДОВОДЫ «ЗА» И «ПРОТИВ»

Дополнение к данным РМЭЗ – опрос жителей Новосибирской области «Человеческий потенциал Сибири: ресурсы и риски развития» (2010 г.). Респонденты, имеющие опыт постпенсионной занятости (продолжающие работать на момент опроса или какое-то время работавшие после выхода на пенсию), дают обоснование такой трудовой стратегии преимущественно с позиции персональных потребностей и возможностей. Ожидаемо, что приоритетный мотив, артикулированный респондентами, – низкий уровень пенсионного обеспечения, его указала половина респондентов (табл. 9.3). В следующей группе объединены ответы, отражающие желание и физическую возможность работать, а также производственный спрос на знания и навыки пенсионеров («чувствовать себя нужным»). Отрицание статуса пенсионера как мотив продолжать работать демонстрирует только каждый шестой опрошенный. На

Таблица 9.3

Обоснование решения о продолжении занятости с достижением пенсионного возраста, % от общего числа имеющих опыт постпенсионной занятости

Вариант ответа	Частота выбора варианта
Пенсии недостаточно для поддержания нормального уровня жизни	51,9
Привык работать, не представляю себя вне работы	27,8
Чувствую в себе еще достаточно сил, энергии, здоровья	26,6
Мои знания и навыки необходимы на производстве	24,1
Не чувствую себя пенсионером, не хочу быть пенсионером	16,5
Трудно было найти работников/специалистов на мое место	5,1
Руководство попросило остаться	2,5

Таблица 9.4

Обоснование решения о прекращении занятости по достижении пенсионного возраста, % от общего числа прекративших работать по данной причине

Вариант ответа	Частота выбора варианта
Работать не позволяет здоровье, мало сил	58,0
Много претендентов на мое место	17,0
Хотел (а) больше времени уделять себе, своим интересам	10,2
Пенсия позволяет жить, не работая	6,8
Необходимо помогать в воспитании внуков, в уходе за другими членами семьи	6,8
Сокращения, ликвидация предприятия	6,8
Мои знания, навыки сейчас уже мало востребованы	3,4
Необходимо работать в личном подсобном хозяйстве	2,3

периферии обоснований находятся те, кто связан с производственной необходимостью.

Факторный анализ позволяет сгруппировать варианты ответов таким образом, чтобы выделить «дискурсы» обоснования постпенсионной занятости. С первым фактором наиболее тесно связаны переменные: «Привык работать, не представляю себя вне работы», «Чувствую в себе еще достаточно сил, энергии, здоровья» и «Не чувствую себя пенсионером». Этот дискурс можно назвать – «желание и способность работать». Второй фактор объединил переменные: «мои знания и навыки необходимы на производстве» и «трудно было найти работников/специалистов на мое место»; это позволяет однозначно интерпретировать данный фактор как «производственная необходимость». В третий фактор – «отрицание статуса пенсионера» – вошли варианты: «Не чувствую себя пенсионером...», «Пенсии недостаточно для поддержания нормального уровня жизни», подкрепленные просьбой руководства остаться. Получается, что неприятие статуса пенсионера связано в первую очередь с низким пенсионным обеспечением.

Если наличие сил и здоровья – не самый веский аргумент, чтобы продолжать трудиться после пенсии, то их отсутствие – самый распространенный повод для того, чтобы прекратить работать (табл. 9.4).

Значительно реже пенсионеры считают, что были вынуждены уйти из-за конкуренции за рабочее место. При этом большинство назвавших такую причину – низкоквалифицированные рабочие, т.е. занятые на местах с высокой сменяемостью кадров. Производственная невостребованность вынесена респондентами на периферию обоснований, точно так же как и вариант «помогают дети, родственники, поэтому нет необходимости работать», – его вообще не выбрал ни один респондент. В целом частота выбора различных вариантов указывает на то, что респонденты, как правило, «обходятся» одной причиной, объясняя прекращение занятости достижением пенсионного возраста.

9.6. ЗАНЯТОСТЬ ПЕНСИОНЕРОВ: ПАРАДОКСЫ И РИСКИ

Итак, за последние пятнадцать лет мы наблюдаем, на первый взгляд, парадоксальную ситуацию: величина пенсии в реальном выражении растет (только с 2002 до 2009 г. она увеличилась в 1,74 раза*, но все большее число пенсионеров отказываются покидать свои рабочие места и рынок труда. Конечно, во многом сосуществование этих тенденций определяется тем, что, несмотря на рост, в абсолютном выражении размер пенсии уступает оплате труда. В 2009 г. соотношение среднего размера назначенных пенсий к среднему размеру начисленной заработной платы составляло 27,9 %, в январе – ноябре 2010 г. – 36,3 %**. Но социологические данные дают дополнительное объяснение данному парадоксу. В опросе «Человеческий потенциал Сибири: ресурсы и риски развития» респондентам было предложено оценить, в какой мере в настоящее время они держат под контролем то, что происходит с ними в жизни. В целом полагают, что все происходящее находится под их полным контролем – 16,9 % опрошенных, контролируется ими в основном – 35,9 %. Что-то контролируют, а что-то нет – считают 37,6 %, а 7,8 % респондентов не контролируют происходящее с ними. Но среди работающих пенсионеров 28,0 % полагают, что полностью контролируют происходящее в их жизни, еще 40,0 % выбрали второй вариант ответа. Такое распределение ответов не встречается больше ни в одной из категорий занятости. В ответах неработающих пенсионеров ситуация несколько иная: если частота первых двух вариантов такая же, как и во всей совокупности, то ответы об отсутствии контроля над происходящим дали 17,2 % неработающих пенсионеров. Занятость в сочетании с пенсионным обеспечением в большей мере дает ощущение контроля над жизненными обстоятельствами и выступает способом страхования индивидуальных рисков от снижения (исчезновения) одного из источников доходов. Кто же добровольно откажется от этого? Поэтому в ответ на вопрос, как долго планируют работать, только 13,7 % работающих пенсионеров в Новосибирской области назвали конкретный срок от одного года до пяти лет. 17,6 % планируют работать, пока будут нужны на рабочем месте, а 58,8 % – пока будут силы и здоровье.

Но у роста пенсионной занятости есть и риски, которые стоит учитывать в политике занятости. Во-первых, заполнение кадровой структуры при слабом оттоке кадров в связи с выходом на пенсию повышает барьеры на вход в тот или иной сегмент занятости для молодых. Из этого следует, что, во-вторых, нет необходимости существенно повышать оплату труда в отраслях с высокой долей пенсионеров среди работаю-

*Рассчитано по: [Социальное положение..., 2009, с. 191]; Динамика среднего размера назначенных пенсий. – Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/doc3-1-1.htm (дата обращения: 05.02.2011.)

**Динамика среднего размера назначенных пенсий. – Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/doc3-1-1.htm (дата обращения: 05.02.2011.)

щих, так как повысить уровень жизни части из них можно через пенсионные (сегодня – фактически перераспределительные) инструменты социальной политики. В-третьих, диверсифицированность источников дохода и в целом низкая инновационная пластичность лиц старшего возраста ослабляют эффект стимулирования, материального в том числе, роста производительности и изменение стандартов работы в отраслях, где высока доля работающих пенсионеров. Решение сегодня проблем как на микро-, так и на макроуровне может привести к рискам в ближайшем будущем.

В социологическом плане представленный анализ демонстрирует воспроизводство различий даже при смене трудового статуса. Это проявляется в исключении из занятости получателей самых низких пенсий, так что доступ к рынку труда только увеличивает дифференциацию пенсионеров по уровню материальной обеспеченности. Максимальные шансы продолжить занятость с достижением пенсионного возраста у жителей крупных городов либо имеющих высшее образование, либо согласных работать на рабочих позициях в сфере обслуживания. Учитывая отраслевую специфику занятости пенсионеров (преимущественно в социальных сферах, ВПК, ЖКХ, науке), в первом случае реализация возможности работать – это результат слабой конкуренции за рабочие места в данных отраслях; во втором – наличие в крупных городах сегмента рынка, предъявляющего спрос на рутинный, обслуживающий труд.

В целом достижение пенсионного возраста становится все более личным возрастным, а не трудовым рубежом: достижение 55 или 60 лет не предполагает однозначных моделей пенсионных переходов. Варьирование трудового поведения на данном возрастном отрезке в меньшей мере становится детерминированным возрастом, а в большей степени предыдущей трудовой биографией и состоянием рынка труда.

Глава 10**ПРИРОДНО-РЕКРЕАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СИБИРИ
И ЕГО ДОСТУПНОСТЬ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА**

В условиях сохраняющихся в стране тенденций к снижению численности населения все большее значение приобретают исследования факторов и условий, влияющих на качественные характеристики населения, отражающие его способность к современной жизни в зависимости от физического здоровья, репродуктивного поведения, экономической активности, территориальной мобильности, профессиональной подготовки и т.д.

Реализация концепции качества жизни, внедряемой в идеологию управления территориями, невозможна без учета территориального разнообразия природных и социально-экономических условий жизни, историко-культурных особенностей формирования региональных общностей Сибири. Эти обстоятельства определили новую парадигму социально-географических исследований – сопряженное изучение пространственно-временной дифференциации статистически измеряемых качественных характеристик населения и факторов среды обитания, влияющих на их формирование, включая и рекреационную составляющую этих условий. К одним из наиболее актуальных направлений современных социально-географических исследований относится анализ региональных процессов «воспроизводства» качества населения с учетом развития рекреационных услуг как необходимого современного элемента качества жизни.

Формирование региональных центров туризма, отдыха, санаторно-курортного лечения способствует развитию межрегиональных потоков туристов и отдыхающих, рекреационной подвижности населения. Степень подвижности населения в стране – один из важных показателей его социально-экономической активности. По оценкам специалистов, общая мобильность населения внутри страны остается очень низкой и постепенно превращается в острую проблему регионального развития России. Рекреационная мобильность может рассматриваться как вид эпизодической миграции населения, одно из наиболее значимых проявлений социальной активности населения. Рекреационные миграции способствуют изменению социально-психологических характеристик людей, расширению их кругозора, накоплению знаний о различных областях жизни, обмену трудовыми навыками и производственным опытом, развитию личности, ее материальных, социальных и духовных потребностей, интеграции национальных культур. Подвижное население, как правило, является и социально более активным, создает большие возможности для развития человеческого потенциала.

Региональные особенности развития сферы рекреационных услуг зависят как от большого числа факторов и условий, включающих рекреационный ресурсный потенциал территории, социально-экономические возможности его использования, так и потребностей населения в рекреационной услугах, что связано с платежеспособностью населения, его возрастной структурой, состоянием здоровья, распространением хронических заболеваний, инвалидности и других факторов. Мало исследованными остаются вопросы формирования рекреационных потребностей населения в зависимости от природных, экологических, демографических, социальных, социально-экономических и этнокультурных факторов. Вместе с тем рекреационная мобильность населения, состояние индустрии рекреационных услуг, востребованность рекреационных услуг населением являются признанными индикаторами достигнутого обществством качества жизни.

Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 г. (далее – Стратегия) определяет основные направления, механизмы и инструменты достижения стратегических целей развития Сибири на период до 2020 г. [Стратегия социально-экономического развития Сибири..., 2010]. Стратегической целью развития Сибири представляется обеспечение устойчивого повышения уровня и качества жизни населения на основе сбалансированной социально-экономической системы инновационного типа. В числе приоритетных задач перечисляются высококачественные услуги транспорта, финансового сектора, образования, туристско-рекреационной сферы, здравоохранения и культуры. В связи с этим предполагается развитие сервисной (в том числе туристической) инфраструктуры до уровня, соответствующего мировым стандартам. В Стратегии понятие «Сибирь» объединяет территории 12 субъектов Российской Федерации, входящих в состав Сибирского федерального округа, – Республики Алтай, Республики Бурятия, Республики Тыва и Республики Хакасия, Алтайского, Забайкальского и Красноярского краев, Иркутской, Кемеровской, Новосибирской, Омской и Томской областей.

В социально-географическом анализе вся система понятий рекреационной сферы услуг базируется на антропоцентрическом принципе организации туризма, отдыха, санаторно-курортного лечения, что означает направленность всех создаваемых материальных и нематериальных услуг на удовлетворение туристско-рекреационных и санаторно-курортных потребностей. На субъект-объектной методологической основе разработаны принципы оценки рекреационных ресурсов, инфраструктуры, обеспечивающей функционирование и развитие туристско-рекреационных и санаторно-курортных комплексов, способов конструирования комфортной рекреационной среды, механизмов управления.

Существенным отрицательным фактором в жизни населения регионов Сибири является сегодня резкое снижение государственных социальных гарантий в предоставлении возможностей для отдыха, оздоровления и лечения. За последнее десятилетие материальная база туристско-рекреационных и санаторно-курортных учреждений пришла в упадок. Резко сократилось государственное финансирование. На развитие

индустрии отдыха и санаторно-курортного лечения отрицательно влияет отсутствие единого методического подхода к оценке потребностей в рекреационных и санаторно-курортных услугах как разных групп населения, так и населения разных регионов.

10.1. РЕКРЕАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ СИБИРИ

Важнейшим системообразующим фактором рекреационной сферы обслуживания являются рекреационные ресурсы как природные, так и созданные человеком (историко-культурные), обладающие свойствами уникальности, исторической и культурной ценности, эстетической привлекательности, лечебно-оздоровительными свойствами (минеральные воды, грязи). Рекреационные ресурсы – это совокупность природных, историко-культурных мест и объектов, которые могут быть использованы для организации туризма при существующих социально-экономических и технических возможностях.

Исследования рекреационных ресурсов проводятся на основе теоретических и методологических концепций рекреационной географии. В границах регионов (субъектов федерации) Сибири представлена информация о природных, социально-культурных, этнокультурных объектах и местностях, составляющих в совокупности рекреационный потенциал территории. Территориальная дифференциация ресурсного рекреационного потенциала исследуется с помощью методов рекреационного районирования (рис. 10.1). Районирование отражает региональный уровень различий между территориями. Являясь, по сути, социально-географическим, рекреационное районирование не может не учитывать административные границы, в рамках которых осуществляется управление социально-экономическим развитием территории.

Рекреационные ресурсы являются важнейшим районообразующим фактором, характеризующим природно-климатические, бальнеологические (табл. 10.1), историко-культурные предпосылки развития сферы рекреационных услуг.

Основанием для выделения рекреационных районов явилось:

- рекреационно-географическое положение территории относительно внутренних и внешних туристических потоков;
- территориальная целостность по совокупности и видам природных и созданных человеком рекреационных ресурсов, определяющих потенциальную рекреационную специализацию региона;
- однородность территории по природно-климатическим и социально-экономическим условиям для рекреационного развития;
- специализация и уровень развития инфраструктуры туризма, отдыха, санаторно-курортного лечения.

Выделенные районы неоднозначны по рекреационному потенциалу. В Сибири сложились два опорных рекреационных района – Алтайский и Байкальский. Алтай и Байкал являются основными центрами перспективного развития рекреационной инфраструктуры в азиатской части России. В ближайшие годы эти регионы станут испытательными

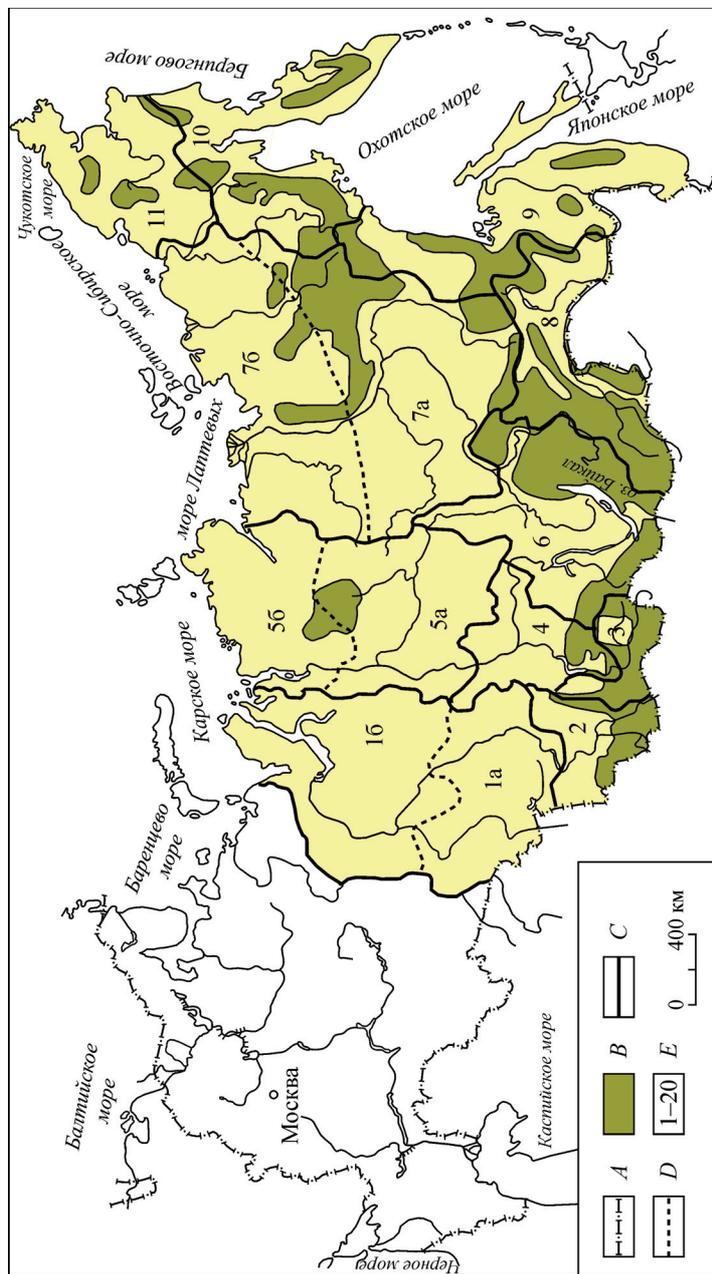


Рис. 10.1. Рекреационное районирование азиатской части России.

Районы: Западно-Сибирский: 1а – Южный, 1б – Северный; 2 – Горно-Алтайский; 3 – Верхне-Енисейский; 4 – Средне-Енисейский; 5 – Северо-Енисейский; 5а – Эвенкийский, 5б – Таймырский; 6 – Прибайкальский; Якутский: 7а – Южно-Якутский, 7б – Северо-Якутский; 8 – Приамурский; 9 – Приморский; 10 – Камчатский; 11 – Северо-Восточный (Чукотский). А – государственная граница; В – горные районы; С – границы рекреационных районов; D – границы подрайонов; E – номера рекреационных районов. Источник: [Ряшенко, 2005].

Таблица 10.1

Бальнеологические ресурсы регионов Сибири

Регион Сибири	Бальнеологические провинции				
	1	2	3	4	5
Республика Алтай			+	+	+
Республика Бурятия		+	+	+	+
Республика Тыва		+			
Республика Хакасия				+	+
Алтайский край				+	+
Красноярский »	+	+			+
Иркутская область	+		+		+
Забайкальский край		+	+	+	+
Кемеровская область		+			+
Новосибирская »	+				+
Омская »	+				+
Томская »	+			+	

Примечания. 1 – провинция бромных, йодобромных вод; 2 – провинция углекислых вод; 3 – провинция сероводородных вод; 4 – провинция радоновых вод; 5 – месторождения лечебных грязей. Источник: [Здравницы России].

полигонами для создания особых экономических зон туристско-рекреационного типа, в отношении которых должны быть сформулированы цели развития и разработаны механизмы их достижения. Это районы с максимальным в рамках Сибири рекреационным потенциалом. К районам со средним рекреационным потенциалом отнесены южный Западно-Сибирский рекреационный район, Верхне-Енисейский и Средне-Енисейский рекреационные районы. Большая часть территории Сибири характеризуется низким рекреационным потенциалом (табл. 10.2). Во всех случаях реализация рекреационного потенциала зависит от рекреационного обустройства территории, уровня развития рекреационной инфраструктуры.

Климатические условия – важная составляющая рекреационного потенциала территории. По сумме биологически активных температур (от +10 °С весной до +10 °С осенью) на территории азиатской части России выделены гипокомфортные районы с суммой температур 1700–2000 °С, умеренно дискомфортные (1400–1700 °С), дискомфортные (1200–1400 °С), субэкстремальные (1000–1200 °С) и экстремальные (с суммой температур менее 1000 °С) [Прохоров, 1979; Рященко, 2000]. С суммой биологически активных температур в широтном плане коррелирует порядок изменения среднесуточных зимних и летних температур. В контексте этого подхода наиболее благоприятные условия для организация разных видов отдыха на открытом воздухе имеются в южной части Сибири (подтаежные и лесостепные территории, крупные межгорные котловины юга Сибири), где рекреационное использование территории возможно в течение 6–8 мес. в году. Летом период с благоприятными погодными условиями в горных районах (таежные высокогорья и среднегорья) очень короткий (1–1,5 мес.), в лесостепных районах и крупных межгорных кот-

Таблица 10.2

Рекреационные районы Сибири

Рекреационные районы	Рекреационная специализация	Рекреационный потенциал
Западно-Сибирский Южный	Организация отдыха местного населения. Санаторно-курортное лечение на базе ведомственных санаториев и профилакториев (Омск, Томск, Новосибирск). Пригородный отдых в равнинной части на берегах рек и водохранилищ. Деловой, культурный и научный туризм	Средний
Западно-Сибирский Северный	Транзитные теплоходные круизные маршруты по р. Оби, сплавы по рекам Пур и Надым. Зимние виды туризма – лыжного, событийного (праздники народов Севера). Деловой, культурный, этнографический туризм	Низкий
Горно-Алтайский	Организация отдыха местного населения. Санаторно-курортное лечение (Белокуриха, Кузбасс, Новосибирск). Пригородный отдых в равнинной части (реки, водохранилища). Горный спортивно-оздоровительный туризм, альпинизм, спелеотуризм (Салаирский кряж, Горная Шория, Кузнецкий Алатау). Археологический туризм, археологические памятники (Алтай). Курорт Белокуриха на базе местных термальных лечебных минеральных вод	Максимальный для регионов Сибири
Верхне-Енисейский	Культурно-познавательный, спортивный водный, пеший, лыжный туризм, спелеотуризм, лечебно-оздоровительный, этнографический туризм	Средний
Средне-Енисейский	Деловой, культурно-познавательный, оздоровительный и спортивный туризм	Средний
Северо-Енисейский	Деловой, культурно-познавательный, этнографический, спортивный, водный круизный туризм	Низкий
Байкальский	Водный круизный, культурно-познавательный, экологический, лечебно-оздоровительный, приключенческий, охотничье-рыболовный, деловой, образовательный туризм, спелеотуризм и другие виды специализированного туризма. Туристские центры – Иркутск и Улан-Удэ	Максимальный для регионов Сибири

ловинах (например, в Байкальской, Баргузинской, Тункинской) составляет около 3 мес. Продолжительный дискомфортный период влияет на экономические затраты при обустройстве рекреационных местностей. Сибирские регионы входят в число территорий с низкой комфортностью природных условий. Практически в каждом регионе природно-климатические условия характеризуются большой мозаичностью. На фоне преобладающего значения экстремальных и дискомфортных территорий в Сибири лишь около 20 % территории могут быть отнесены к условно комфортным. Прежде всего, это подгорные подтаежные ландшафты и днища крупных межгорных котловин. Социальным индикатором мало

комфортных условий для отдыха и туризма служит статистика соотношения въездного и выездного туризма. Выездной туризм абсолютно преобладает практически во всех регионах Сибири, и это направление потока типично для северных территорий.

10.2. СОЦИАЛЬНО-ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ И СПРОСА НА РЕКРЕАЦИОННЫЕ УСЛУГИ НАСЕЛЕНИЯ СИБИРИ

Рекреационные потребности человека (потребности в туризме, отдыхе, санаторно-курортном лечении) формируются под влиянием социально-экономических, медико-биологических, демографических, социально-психологических, природно-экологических факторов и условий.

В настоящее время статистическая информация о рекреационных потребностях и спросе, характерных для разных групп населения или населения регионов, практически отсутствует или мало доступна. Исследование уровня потребностей требует проведения преимущественно социологических опросов. Рекреационный спрос – это реально осуществляемые туры, но и в этом случае имеющаяся информация об этих реально осуществляемых турах страдает существенными недостатками. В такой ситуации основными становятся косвенные материалы о факторах и условиях, позитивно или негативно влияющих на процессы формирования рекреационных потребностей и спроса.

Общепринятые методы оценки потребности населения в туристско-рекреационных и санаторно-курортных услугах разработаны фрагментарно. В ходе проверки Минздрава России Счетной палатой РФ в 2003 г. установлено, что в Минздраве как уполномоченном органе отсутствуют методические подходы к определению потребности в необходимых объемах санаторно-курортной помощи и критериев оценки положения дел в санаторно-курортных учреждениях, расположенных на территории Российской Федерации [О состоянии и перспективе развития..., 2003]. По мнению специалистов в сфере курортологии, это положение за последние годы не изменилось. По-прежнему методические основы оценки потребностей и спроса на санаторно-курортные услуги остаются противоречивыми. Очевидно, что проблема является междисциплинарной. Имеющиеся примеры оценивания потребностей в отдыхе, оздоровлении и лечении относятся к отраслевым исследованиям в медицине, курортологии, медицинской географии. Географическая составляющая в этих исследованиях, несомненно, присутствует, поскольку во всех случаях организация отдыха, лечения, оздоровления планируется на основе использования природных ресурсов – ландшафтных, гидроминеральных, речных, озерных.

Вместе с тем, сами потребности, их разнообразие, уровень, требования к качеству предоставляемых услуг являются результатом влияния на жизнедеятельность населения целого комплекса окружающих его условий жизнедеятельности – природных, экологических, экономических, социальных (качество социальной среды), профессиональных, культур-

ных (включая полиэтничный характер территориальных общностей, образа жизни в целом) и т.д. При этом, если потребности в туризме и рекреации в большей мере являются отражением уровня социально-экономического развития общества, уровня жизни населения, то потребности в санаторно-курортной помощи связаны прежде всего с конкретными формами заболеваний, с учетом распространенности которых и планируется специализация санаторно-курортных услуг [Полторанов, Мазур, 2004].

Социально-географические исследования основаны на представлении о географической детерминированности потребностей населения в отдыхе, оздоровлении, лечении с учетом дискретности природно-климатических, экологических, экономических, социальных, этнокультурных условий жизни людей, преломляемых через образ жизни, культуру, образование, информированность, профессиональную и социальную принадлежность.

С этих позиций социально-географический подход подчеркивает необходимость исследований региональных проблем формирования рекреационных потребностей и спроса, инициирующих развитие индустрии туристско-рекреационного обслуживания как специфической социально-географической системы, являющейся важным фактором в достижении социальных целей развития региона.

Концептуально межрегиональные различия по уровню рекреационных потребностей и спроса будут формироваться под влиянием природно-климатических и экологических условий, состояния здоровья населения (общая заболеваемость, инвалидность, распространение болезней, наиболее часто являющихся причинами смерти, состояние материнского здоровья (косвенно оцениваемого по младенческой смертности), экономического положения разных групп населения, оцениваемого по среднедушевым доходам, доле населения с доходами ниже прожиточного минимума, дифференциацией доходов разных групп населения).

Структура рекреационных потребностей достаточно разнообразна (табл. 10.3).

Различия между регионами по структуре этих потребностей определяются как объективными (природными, экономическим, экологическими) факторами, так и субъективными факторами – социально-психологическими, менталитетом, национальными обычаями, социальными, профессиональными ценностными ориентациями и другими мотивациями рекреационного поведения. На избирательность и объемы рекреационной миграции в регионах Сибири влияют транспортно-географическое положение территорий, различия в образе жизни между коренным и пришлым населением, между группами пришлого населения, различающимися и по длительности проживания.

К факторам, ограничивающим рекреационную активность населения наряду с низкими доходами экономически активного населения, следует отнести постарение населения, отсутствие накоплений у основ-

Таблица 10.3

Структура рекреационных потребностей населения Сибири, %

Вид предпочитаемого отдыха	Доля отметивших позицию среди опрошенных, %
Пляжный отдых	30
Лечение в санаториях	28
В домах отдыха, пансионатах	16
Походы (пешие, велосипедные, байдарочные и т.д.), рыбалка, охота	19
Познавательный отдых – экскурсии, путешествия по историческим, памятным местам	21
Отдых на даче, огороде	12
Отдых дома	14
Другое	3
Затрудняюсь ответить	1

Источник: [(ВЦИОМ, 2004)].

ной массы пенсионеров, высокие транспортные расходы, высокие цены на рекреационные услуги, часто не соответствующие их качеству.

В Сибири и на Дальнем Востоке центрами формирования платежеспособного рекреационного спроса являются средние и крупные промышленные города. Рекреационная подвижность сельского населения ограничивается ближайшим к месту проживания природным окружением. Сельское население практически не участвует в рекреационной миграции, связанной с ежегодными отпусками. Имеющаяся система статистического учета рекреационной миграции не отвечает на большинство актуальных вопросов, решение которых необходимо для планирования, управления и контроля за рекреационной деятельностью населения.

В связи с возрастанием стоимости услуг по лечебно-профилактическому применению природных лечебных факторов уменьшился объем их использования в практике курортов.

Природно-климатические условия как фактор формирования рекреационных потребностей и мотивации рекреационной подвижности населения. В исследовании и зонировании территорий по благоприятности (комфортности) природных условий для жизни населения географами накоплен большой опыт. Первые наиболее известные попытки в этом направлении были предприняты еще в конце 1960-х гг. и обобщены С.А. Ковалевым, В.В. Покшишевским, Е.Б. Лопатиной, О.Р. Назаревским и др. О том, что Сибирь — регион с самым холодным климатом, свидетельствуют существующие схемы оценки комфортности климата России (рис. 10.2) и деление региона на районы Крайнего Севера и местности, приравненные к районам Крайнего Севера (рис. 10.3)

Почти 3/4 территории Сибири крайне неблагоприятны или малоблагоприятны для жизни человека. Вместе с тем, влияние природно-

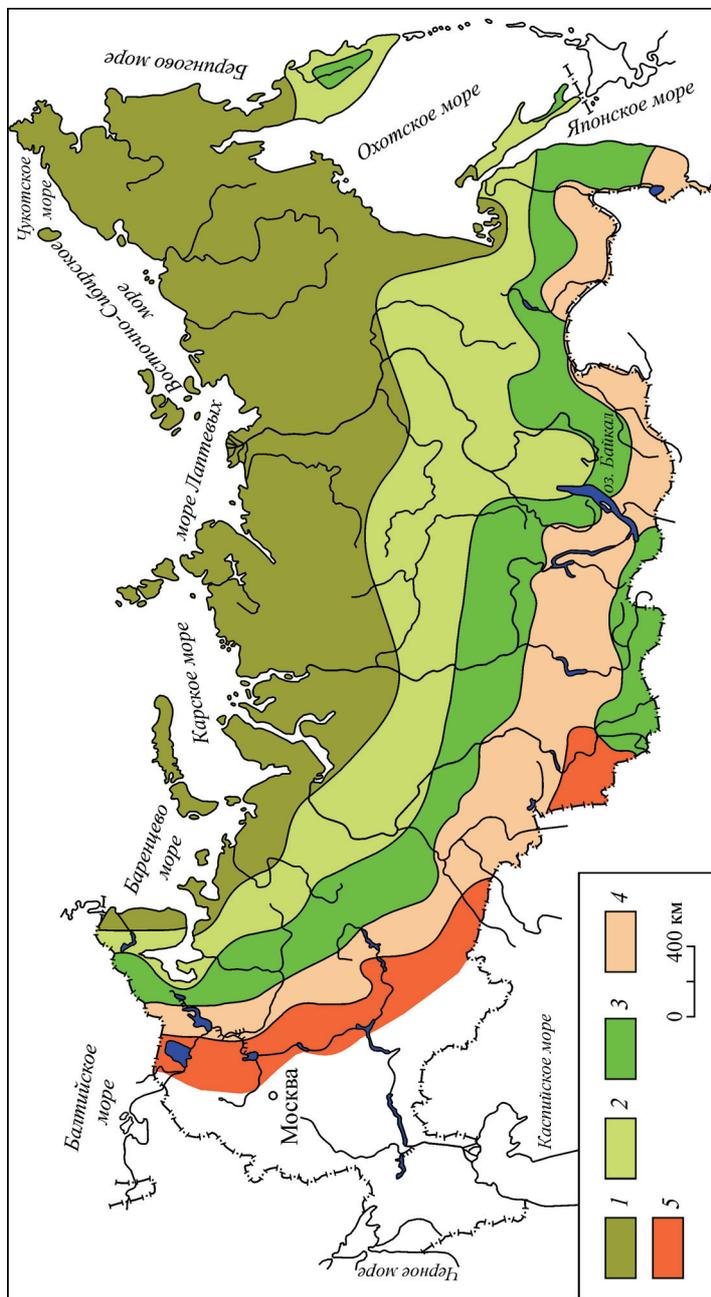


Рис. 10.2. Дифференциация азиатской части России по комфортности природно-климатических условий.

1 – абсолютно дискомфортная зона – арктическая, тундровая, лесотундровая зона, частично, северо-гаежная подзона; 2 – экстремально дискомфортная северо-гаежная подзона; 3 – дискомфортная среднетаежная подзона; 4 – относительно дискомфортная (мало комфортная) южнетаежная подзона; 5 – комфортная зона лесостепных ландшафтов юга Сибири, подзона смешанных хвойно-широколиственных лесов Дальнего Востока.

Источник: [Золотокрылин, Каншебовская, Кренке, 1992].

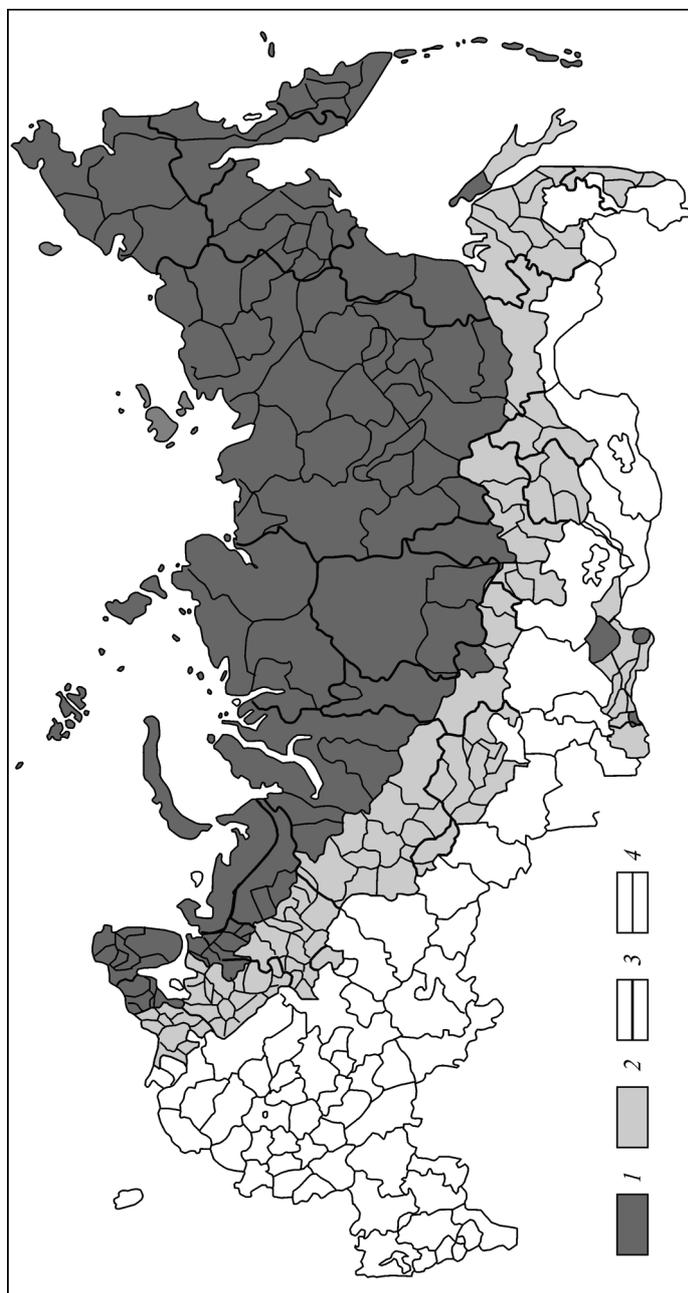


Рис. 10.3. Районы Крайнего Севера и местности, приравненные к районам Крайнего Севера. 1 – районы Крайнего Севера; 2 – местности, приравненные к районам Крайнего Севера; 3 – границы субъектов РФ; 4 – границы административных районов в зоне Крайнего Севера и приравненных к ним местностях. Источник: [Перечень районов Крайнего Севера..., 1967].

климатических факторов на формирование рекреационных потребностей слабо изучено. Дифференциация регионов по рекреационным потребностям населения в связи с особенностями природно-климатических условий основывается на косвенных оценках, соответствующих контрастности территорий по природно-климатическим условиям.

В литературе уже обсуждалось, что почти 80 % населения регионов Сибири сосредоточено в основной полосе расселения, занимающей в среднем около 20 % всей ее площади. Очевиден дефицит территорий с комфортными природными условиями. Более 70 % населения сконцентрировано в промышленно-городских поселениях с высоким уровнем загрязнения среды [О состоянии и об охране..., 2009; Охрана окружающей среды в России, 2008; Рященко, 2000]. Высокая концентрация промышленности в основной полосе расселения трансформировала бывшие комфортные природные территории в дискомфортные, сравнимые с дискомфортными природными территориями. На рис. 10.4 показана дифференциация регионов Сибири по суровости климатических условий, оцениваемых по сумме градусодней отопления [Гербурт-Гейбович, 1971].

Как показывает региональный анализ, именно суровость климатических условий, продолжительность комфортного и дискомфортного периодов [Рященко, Богданов, Романова, 2008] во многом определяют экономический эффект развития индустрии туризма и рекреационной инфраструктуры. Длительный дискомфортный период требует от организаторов отдыха дополнительных вложений в обеспечение круглогодичного функционирования рекреационных объектов и создание оптимальных условий для защиты отдыхающих от неблагоприятного воздействия внешних погодных факторов.

Вопрос о структуре рекреационных потребностей сложный, он зависит от многих факторов, в частности, от возраста и уровня образования потребителей.

Медико-географические предпосылки формирования потребностей и спроса на санаторно-курортную помощь. На региональном уровне обоснованные методические подходы к оцениванию потребностей в сана-

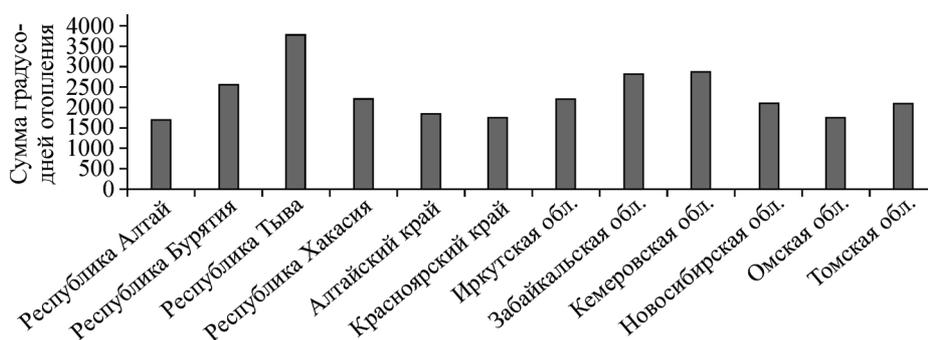


Рис. 10.4. Дифференциация регионов Сибири по суровости климатических условий.

торно-курортном лечении практически отсутствуют. О различиях в санаторно-курортных потребностях населения регионов Сибири можно косвенно судить лишь по межрегиональным диспропорциям показателей общественного здоровья.

Согласно результатам исследования, проведенного специалистами-курортологами, для удовлетворения потребности населения во всех видах санаторно-курортной помощи в теплый период времени на 1000 человек требуется 60 мест в здравницах, в том числе в домах отдыха и пансионатах – 14,5 места, турбазах – 8 мест, в холодный период – всего 15, в том числе в домах отдыха и пансионатах – 8, турбазах – 3,5 места на 1000 чел. [Борте, 2001].

Потребность в санаторно-курортном лечении взрослого населения России в зависимости от заболевания выглядит следующим образом, % к итогу:

органы кровообращения	30
органы дыхания	6
органы пищеварения и нарушения обмена	27
заболевания нервной системы	15
органы движения	12
травмы, отравления	5
заболевания почек и мочевыводящих путей	3
психические расстройства	2

Источник: [Здравоохранение в России, 2009].

Наибольшее значение для представления о потребностях в санаторно-курортной помощи имеют такие характеристики населения, как заболеваемость по первичной обращаемости и инвалидность, структура причин инвалидности, младенческая смертность (косвенно указывающая на здоровье матери), смертность в трудоспособном возрасте, структура причин смертности в трудоспособном возрасте, постарение населения.

Население трудоспособного возраста несет большие потери вследствие повышенной заболеваемости, смертности от болезней сердца, сосудов мозга, онкозаболеваний, а также несчастных случаев, травм, насилий, убийств, самоубийств, алкоголизма, наркомании, вредности производства и других социально-патологических факторов.

Развитие рекреационной инфраструктуры. Инфраструктура туризма, как неотъемлемый компонент рекреационных систем любого ранга, включает объекты, обеспечивающие полный цикл услуг, связанных с приемом и обслуживанием туристов и отдыхающих. В их число входят коллективные средства размещения (КСР) общего (гостиницы, мотели, мебелированные апартаменты) и специального (санаторно-курортного типа, турбазы, дома отдыха) назначения. Количество учреждений отдыха, их емкость, а также уровень предлагаемого ими обслуживания отражают степень развития территориальной системы туризма и рекреационной освоенности территории.

Наибольшее число санаторно-курортных организаций в 2003 г. находилось в Южном федеральном округе (28,8 % от общего количества российских санаториев). Второе место по численности занимал Приволжский округ (22 %). Третье место принадлежало Центральному федеральному округу, где сосредоточено 16 % российских санаториев. Меньше всего санаторно-курортных учреждений в Уральском (9 %), Северо-Западном (7,8), Сибирском (6,5) и Дальневосточном (3,6 %) округах. Такое распределение вполне соотносимо с природно-климатическими условиями в России [Санаторно-курортный комплекс России, 2003]. По числу мест в санаторно-курортных учреждениях в Сибири ведущие позиции занимают Алтайский край и Иркутская область, что обусловлено достаточно высоким рекреационным потенциалом этих регионов.

По заключению многих экспертов, в регионах потребность в санаторно-курортном лечении в настоящий момент удовлетворена не более чем на 30 %, но при этом даже имеющаяся коечная мощность используется лишь на 70 %, а в отдельных регионах на 25–40 %. [Ветитнев, Журавлева, 2006]. Это связано с постоянно возрастающей ценой предлагаемых услуг и низкой платежеспособностью населения. Сохранилась и сохраняется на протяжении многих лет диспропорция между потребностью в санаторно-курортном лечении и отсутствием возможности приобретения путевок из-за низкой платежеспособности населения.

Социально-экономические предпосылки формирования спроса на рекреационные услуги. Главный фактор низкого спроса на рекреационные услуги населения регионов Сибири – низкие денежные доходы. Значительная доля населения живет на доходы ниже прожиточного минимума.

В структуре потребительского бюджета домашних хозяйств расходы на туристско-экскурсионные услуги за последние пять лет были минимальными и колебались от 1,2 до 1,9 % (табл. 10.4).

Таблица 10.4

Оценка населением необходимости и возможности приобретения услуг по организации отдыха (% от общего числа выборочно обследованных, II кв.)

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Хотят приобрести услуги, но не могут из-за недостатка финансовых средств	59,9	59,3	60,6
Не испытывают потребности в приобретении	31,7	30,3	31,7
Собираются приобрести в ближайшее время	5,1	6,7	4,8
Прочие	3,3	3,7	2,9
Расходы домашних хозяйств на приобретение туристско-экскурсионных услуг (% от потребительских расходов)	1,2	1,3	1,9

Источник: [Социальное положение..., 2009, с. 410].

Столь малая доля общего бюджета домохозяйства, теоретически выделяемая на проведение отдыха, при существующих низких среднедушевых доходах большей части населения регионов Сибири делает маловероятным удовлетворение даже крайне скромных туристско-рекреационных потребностей.

Таким образом, в Сибири сложились два главных региональных центра рекреационного развития – Алтай и Байкал. Это районы с максимальным в пределах Сибири рекреационным потенциалом. К районам со средним рекреационным потенциалом отнесены Южный Западно-сибирский, Верхне-Енисейский и Средне-Енисейский рекреационные районы. Большая часть территории Сибири характеризуется низким рекреационным потенциалом. Во всех случаях реализация рекреационного потенциала зависит от рекреационного обустройства территории, уровня развития рекреационной инфраструктуры.

Наиболее благоприятные условия для развития сферы рекреационных услуг существуют в южной части Сибири (подтаежные и лесостепные территории, крупные межгорные котловины юга Сибири), где рекреационное использование территории возможно в течение 6–8 мес. в году.

Существующая система статистического учета туристско-рекреационной и санаторно-курортной деятельности не отвечает на большинство актуальных вопросов, решение которых необходимо для планирования, управления и контроля за развитием сферы рекреационных услуг.

Статистическая информация о рекреационных потребностях и спросе, характерных для разных групп населения или населения регионов, практически отсутствует или мало доступна. В этой ситуации основными становятся косвенные материалы о факторах и условиях, позитивно или негативно влияющих на процессы формирования рекреационных потребностей и спроса.

Методы оценки потребностей и спроса на туристско-рекреационные и санаторно-курортные услуги в медицине, курортологии, медицинской географии имеют узкий отраслевой характер и не отвечают требованиям комплексных социально-географических исследований. Вместе с тем географическая составляющая в этих исследованиях несомненна, поскольку во всех случаях организация отдыха, лечения, оздоровления планируется на основе использования природных ресурсов.

Спрос на туризм является индикатором уровня социально-экономического развития общества, уровня жизни населения. Спрос на санаторно-курортные услуги в большей мере связан с конкретными видами заболеваний, с учетом распространенности которых и планируется специализация санаторно-курортных учреждений.

Межрегиональные различия по уровню рекреационных потребностей и спроса формируются под влиянием природно-климатических и экологических условий, состояния здоровья и социально-экономического положения разных групп населения.

Сложилась и сохраняется на протяжении многих лет диспропорция между потребностью в санаторно-курортном лечении и отсутствием возможности приобретения путевок из-за низкой платежеспособности населения. Главным фактором низкого спроса на рекреационные услуги населения регионов Сибири являются низкие денежные доходы.

К факторам, ограничивающим рекреационную активность населения Сибири, наряду с низкими доходами экономически активного населения следует отнести постарение населения, отсутствие накоплений у основной массы пенсионеров, высокие транспортные расходы, высокие цены на рекреационные услуги, часто не соответствующие их качеству.