

Секция «Экономическая социология и маркетинг»

**Российские рабочие: особенности финансового поведения и установок**

**Каравай Анастасия Вадимовна**

*Выпускник (магистр)*

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва,  
Россия

*E-mail: kaanova@gmail.com*

В условиях, когда конкуренция между акторами за обладание стратегическими ресурсами, определяющими их место в социальной структуре общества, обостряется, стратегии, избираемые представителями различных социальных групп по отношению к своим финансовым ресурсам, усиливают свое влияние на успешность соответствующих групп, а также специфику их положения и поведения. Особый интерес в этом контексте представляет оценка финансовых установок и стратегий рабочих. Ведь именно рабочие не только являются одной из наиболее многочисленных социальных групп российского общества, но и обладают ярко выраженной способностью к коллективным действиям, что особенно актуально в связи с ростом значимости социальной стабильности в условиях экономического кризиса.

В рамках данной работы под рабочими, в соответствии с существующей в зарубежной литературе традицией, подразумевались три группы работников: 1) высококвалифицированных рабочих 5-6 разряда; 2) рабочих средней квалификации и неквалифицированных работников физического труда; 3) рядовых работников торговли и бытового обслуживания. Остальных работающих были объединены в группу, представители которой занимают позиции, традиционно относимые к среднему классу (предприниматели, руководители, профессионалы, полупрофессионалы, самозанятые), которую мы назвали «профессиональный средний класс» в противовес среднему классу как реальному социальному субъекту.

Эмпирической базой исследования послужили данные проведенного в феврале 2014 года общероссийского опроса Института социологии РАН «Средний класс в современной России: 10 лет спустя» (ак. РАН М. К. Горшков), позволявшие проанализировать ситуацию с отношением россиян к имеющимся у них свободным средствам перед начинавшейся экономической стагнацией. Опрос в рамках данного исследования был проведен по общенациональной выборке, включавшей 1600 человек в возрасте от 16 до 87 лет и репрезентировавшей население страны по региону проживания, а внутри регионов - по полу, возрасту и типу поселения.

Анализ установок российских рабочих в их поведении по отношению к имеющимся у них финансовым средствам, доминирующим в рабочей среде способам использования этих средств, финансовых ресурсов рабочих, распространенности среди них долговой нагрузки, а также приоритетов трат имеющихся средства показал следующее:

1. В целом установки в отношении способов их использования можно разделить в соответствии с классической схемой, принятой в экономической теории: сбережение, потребление или смешанные установки. Судя по эмпирическим данным, наиболее распространенной в российском обществе в целом в начале 2014 года была установка на сохранение своих свободных средств. Главными особенностями финансовых установок всех групп рабочих выступали на этом фоне склонность к наращиванию потребления в ущерб сбережениям, готовность ради максимизации потребления на товарных рынках «залезать в долги», а также относительно большая роль демонстративного потребления. Данные особенности отличали их и от россиян, занимающих профессиональные позиции, характерные для среднего класса, и от населения страны в целом, включая неработающих россиян, и эти

различия не связаны с уровнем доходов и сохраняются даже в их подгруппах с одинаковыми доходами.

2. Большая распространенность установок на текущее потребление у рабочих в сравнении с представителями профессиональных позиций, характерных для среднего класса, подтверждается и при обращении к их латентным установкам, которые пока не реализуются в силу отсутствия необходимых для этого средств. В гипотетической ситуации, на что бы человек потратил средства, если бы они вдруг появились у него в достаточном количестве, очень контрастно раскрываются имеющиеся у него латентные установки на сбережение или потребление, поскольку он не ограничен в своей фантазии в выборе объема и способов использования денежных средств. Даже в группе средне- и низкоквалифицированных рабочих, имеющей самые худшие из всех рассматриваемых групп россиян жилищные условия, лишь половина (что даже чуть меньше, чем в куда более благополучном в этом отношении профессиональном среднем классе) выделила в числе трех приоритетов трат внезапно появившихся крупных средств различные виды недвижимости. При этом только считанные проценты рабочих потратят внезапно появившиеся у них крупные средства на инвестиции. Зато заметно чаще, чем представители профессиональных позиций, характерных для среднего класса, российские рабочие ориентированы на то, чтобы «проесть» неожиданное богатство, потратив средства на покупку ТДП или отдых.

3. Роль принадлежности к той или иной профессиональной группе становится еще более наглядной, если от анализа установок перейти к реальному финансовому поведению. Больше всего финансово активного населения наблюдается среди представителей профессиональных позиций, характерных для среднего класса, которые в массе своей (68%) имеют сбережения, в том числе 10% имеют одновременно и сбережения, и долги. Среди рабочих доминирует иная модель: у них гораздо шире распространено пассивное финансовое поведение, а среди их представителей с активным финансовым поведением с огромным перевесом доминируют имеющие долги, а накопления рабочих, когда они есть, представляют собой лишь небольшой страховой запас на случай непродолжительных финансовых трудностей. То, что это именно «страховой фонд», подтверждает и то обстоятельство, что среди разных групп рабочих порядка большинство их представителей со свободными средствами предпочитают держать свои сбережения дома, сохраняя их «на черный день», а еще порядка 35-40% доверяют их только Сбербанку. Все это позволяет говорить о значительной роли стилевых предпочтений, связанных с принадлежностью к рабочим, в формировании их финансового поведения.

4. Выявленные особенности финансового поведения определяются отношением представителей разных профессиональных групп к миру в целом и прежде всего - их горизонтом планирования, и лишь частично корректируются спецификой их возраста или экономическими возможностями. Относительно более характерные для рабочих отсутствие желания и навыков планирования, а также короткий временной горизонт (среди высококвалифицированных рабочих говорят о том, что они вообще не планируют свою жизнь 54%, рядовых работников торговли и бытового обслуживания - 59%, средне- и неквалифицированных рабочих - 63%) приводят не только к большей выраженности у них установок на потребление «здесь и сейчас», но и к неготовности использовать механизмы страхования для снижения своих рисков. В итоге «запас прочности» всех групп рабочих, включая имеющих относительно высокие доходы высококвалифицированных рабочих, относительно невелик.