

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ»

**АДАПТАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ НАСЕЛЕНИЯ:
МЕЖДУ ВЫЖИВАНИЕМ И РАЗВИТИЕМ**

Под ред. Е.М. Авраамовой

Авторский коллектив: Е.М. Аврамова, А.В. Каравай, Д.М. Логинов

Москва 2017

Аннотация

Доклад содержит результаты исследования, целью которого являлось выявление основных адаптационных стратегий, реализуемых различными слоями российского населения в целях поддержания достигнутого уровня жизни или его повышения, а также определение качества и эффективности этих стратегий. Исследованы наиболее распространенные адаптационные стратегии россиян: привлечения внешних ресурсов; инвестиционно-сберегательная стратегия; стратегия повышения трудовых нагрузок; стратегия изменений в профессиональной сфере; миграционная стратегия и ведение личного подсобного хозяйства. Построены интегральные показатели рисков снижения уровня жизни и адаптационного потенциала населения.

Методология исследования включает применение современных теоретико-прикладных подходов, разработку системы показателей успешности адаптационных практик и их продуктивного характера. Эмпирическая часть основана на сборе и анализе социологической информации, полученной в ходе репрезентативных анкетных опросов населения (в 2016 г. – 3500 респондентов, в 2017 г. – 3000 респондентов).

Annotation

The report contains the results of the study which purpose was to identify the main adaptation strategies, implemented by different layers of Russian population to maintain the achieved standard of living or to improve it, as well as to determine the quality and efficiency of these strategies. The most spread adaptation strategies of Russians are studied: outsourcing, investment and savings strategy, strategy of the labor activity increase, strategy of changes in the professional sphere, the migration strategy and the strategy of private farming conducting. There are built the integral indicators of risks of reduction in life quality and adaptive capacity of the population.

The methodology of the study involves the application of contemporary theoretical and empirical approaches, development of a system of indicators of the adaption practices success and efficiency of these strategies. The empirical part is based on the collection and analysis of sociological information, obtained in the course of representative polls (3500 respondents were polled in 2016, and 3000 respondents were polled in 2017).

Список исполнителей

Авраамова Елена Михайловна, заведующий лабораторией Исследований социального развития ИНСАП РАНХиГС, д-р экон. наук, профессор, (495) 695-11-62, e-mail: avraamova-em@ranepa.ru

Каравай Анастасия Вадимовна, старший научный сотрудник ИНСАП РАНХиГС, канд. социол. наук, (495) 695-11-62 karavay-av@ @ranepa.ru

Логинов Дмитрий Михайлович, старший научный сотрудник ИНСАП РАНХиГС, канд. экон. наук, (495) 695-11-62, e-mail: loginov-dm@ranepa.ru

Содержание

Введение.....	6
1 Адаптационный потенциал населения	9
1.1 Потенциал текущих доходов.....	9
1.2 Уровень материальной обеспеченности.....	10
1.3 Уровень квалификационного ресурса	11
1.4 Потенциал социальных связей	12
1.5 Интегральный индекс адаптационного потенциала.....	13
2 Факторы снижения уровня благосостояния.....	19
2.1 Вызовы в профессиональной сфере.....	20
2.2 Вызовы, связанные с иждивенческой нагрузкой в домохозяйстве	23
2.3 Вероятность ухудшения жилищных условий.....	24
2.4 Вызовы, связанные с долговой нагрузкой	25
2.5 Интегральный индекс концентрации вызовов.....	26
3 Адаптационная активность населения	31
4 Барьеры реализации адаптационных стратегий	40
4.1 Стратегия привлечения внешних ресурсов.....	40
4.2 Инвестиционно-сберегательная стратегия.....	45
4.3 Стратегия увеличения трудовых нагрузок.....	52
4.4 Стратегия изменений в профессиональной сфере	60
4.5 Миграционная стратегия	65
4.6 Использование личного подсобного хозяйства.....	68
5 Социально-экономическая адаптация представителей среднего класса.....	73
Заключение.....	78

Обозначения и сокращения

г.	год
др.	другое
ЖКХ	жилищно-коммунальное хозяйство
ИНСАП РАНХиГС	Институт социального анализа и прогнозирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
ЛПХ	личное подсобное хозяйство
млн	миллион
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
п.п.	процентный пункт
ПГТ	поселок городского типа
пр.	прочее
СК	средний класс
т.е.	то есть
т.н.	так называемый
т.п.	тому подобное
тыс.	тысяча
чел.	человек

Введение

Возможности социального развития постоянно находятся в центре внимания как наиболее важная гуманитарная составляющая социально-экономического прогресса, но особенно актуальной эта проблематика становится в ситуации отсутствия явного экономического роста. Важно определить, какие направления социальной динамики становятся в такой ситуации наиболее уязвимыми, и какие меры социальной политики необходимо осуществить, чтобы, с одной стороны, не допустить социальной деградации, а, с другой - поддержать ресурсы социального развития, которыми обладают различные слои и группы населения.

Изменение макроэкономических параметров социально-экономического развития вновь ставит в центр внимания проблему адаптации к новым условиям различных слоев и групп населения. С необходимостью население будет формировать и осваивать модели социально-экономического поведения, адекватные требованиям изменяющейся внешней среды. Важно, чтобы соответствующие модели носили конструктивный, а не архаичный, характер и основывались на развитии человеческого капитала.

Перспективы и барьеры социального развития рассматриваются в рамках различных научных школ и направлений. Фундаментальные проблемы, связанные с институциональными барьерами социального развития, наиболее полно рассмотрены в работах В.М. Полтеровича и представителей его школы. Важные особенности институционального развития описаны в работах В.А. Мау. Другое направление, связанное с исследованием социальных ресурсов, способствующих развитию на индивидуальном и групповом уровнях, развивает целая группа ученых, ведущих исследования в рамках т.н. ресурсного подхода, среди которых можно выделить Н.Е. Тихонову и ее сотрудников.

Теоретико-прикладные исследования социально-экономической адаптации активно велись в период транзита от советской к постсоветской системе. В этот период были достаточно полно разработаны подходы к исследованию адаптационных стратегий различных групп населения, описаны и количественно оценены основные показатели адаптационного поведения. Сложился конвенциональный подход к исследованию адаптации, состоящий в понимании того, какие функции должна выполнять устойчивая социальная система:

- формирование в обществе определенных социально-экономических ориентаций и поведенческих установок, адекватных реализуемой модели развития страны;
- создание относительно плодотворных условий взаимодействия с внешней средой, т.е. обеспечение обратной связи между социально-экономическим контекстом и новыми жизненными стратегиями, выстраиваемыми на основе формируемых установок и имеющихся ресурсов;
- обеспечение возможностей для успешной реализации этих стратегий, достижения приемлемых доходных и статусных позиций.

Способность системы осуществлять эти функции, на основе взаимоувязки сложившихся установок, требований среды и новых стратегий адаптации, может служить критерием оценки социальной политики и существенно влиять на дальнейшее развитие страны. При условии успешной реализации этих функций возможна мобилизация социального и человеческого потенциала, формирование динамично изменяющейся социальной структуры и обеспечение если не эффективного социального управления, то хотя бы сохранения управляемости социальной системы. Построение индивидуальных и групповых адаптационных стратегий происходит на основе понимания индивидом или группой сущности происходящих в обществе изменений, их внутреннего принятия или неприятия, что в значительной степени связано с успешностью социально-экономической адаптации к вновь формирующейся институциональной среде. Подобный подход был реализован в работах Т.И. Заславской, Р.В. Рывкиной, Л.А. Гордона, Л.А. Хахулиной, Н.Е. Тихоновой и др. В начале 2000-х годов, когда российская социально-экономическая система обрела устойчивость и сложились эффективные паттерны трудового и социального поведения, исследования в области адаптации прекратились как утратившие актуальность. Однако ситуация рецессии, в которую вошла наша страна, существенным образом меняет качество социально-экономической системы, что вынуждает население вновь прикладывать усилия по адаптации к новым условиям

Цель исследования, осуществленного ИНСАП РАНХиГС в 2017 году, состоит, во-первых, в выявлении барьеров социального развития, проистекающих из институциональных, инфраструктурных, бюджетно-финансовых и ресурсных

ограничений, а, во-вторых, в определении наиболее оптимальных механизмов преодоления соответствующих ограничений.

В качестве статистической информации использовались данные федеральной и региональной статистики. Эмпирическая часть основана на сборе и анализе социологической информации, полученной в ходе репрезентативных анкетных опросов населения (в 2016 г. – 3500 респондентов, в 2017 г. – 3000 респондентов).

1 Адаптационный потенциал населения

1.1 Потенциал текущих доходов

В рамках исследования были выделены три основные доходные группы:

- Низкодоходные слои: не более 0,6 медианы в соответствующих типах поселений – 20,8%;
- Медианная группа: от 0,6 до 1,4 поселенческой медианы – 48,0%;
- Благополучные слои: свыше 1,4 поселенческой медианы – 31,2%.

В составе старших возрастных когорт устойчиво доминировали представители группы со средним потенциалом текущих доходов. Среди молодежи 18-25 лет свыше 40% отнесены к относительно благополучным слоям общества. Доля представителей группы с высоким потенциалом текущих доходов зависит от возраста нелинейно – помимо самой младшей возрастной когорты 18-25 лет, сравнительно высока доля представителей возрастной когорты 50-60-летних.

Стоит отметить, что по доле населения с высоким потенциалом текущих доходов российские села весной 2017 года не сильно отставали от городов-миллионников, в отличие, например, от поселков городского типа (ПГТ) или от городов с населением 100-250 тысяч человек. Что же касается уровня образования, то наибольшая доля (42,2%) индивидов с высоким потенциалом текущих денежных потоков концентрировалась среди лиц с высшим образованием.

Среди работающих россиян наиболее часто встречались лица с высоким (42,0%) и средним (43,2%) потенциалом текущих доходов. Что же касается незанятого населения, то свыше половины (53,6%) его состава относились к медианной доходной группе, а свыше четверти (27,5%) – к низкодоходным слоям. Низкий потенциал текущих денежных доходов наиболее часто встречался среди низкоквалифицированных и неквалифицированных рабочих (29,0%, против 14,8% среди работающих в целом).

Таким образом, наиболее уязвимые группы чаще всего представлены среди безработных, молодежи, лиц без профессионального образования и работников низкой квалификации.

1.2 Уровень материальной обеспеченности

В индекс материальной обеспеченности были включены имеющаяся в собственности домохозяйства недвижимость (помимо основного жилья), крупные сбережения, а также набор товаров длительного пользования (Рисунок 1).



Рисунок 1– Распространённость различных составляющих материальной обеспеченности среди россиян, 2017 г., %

В итоге была построена субшкала материальной обеспеченности индивидов, со значениями от 0 до 12 баллов, имеющая вид нормального распределения (Рисунок 2).

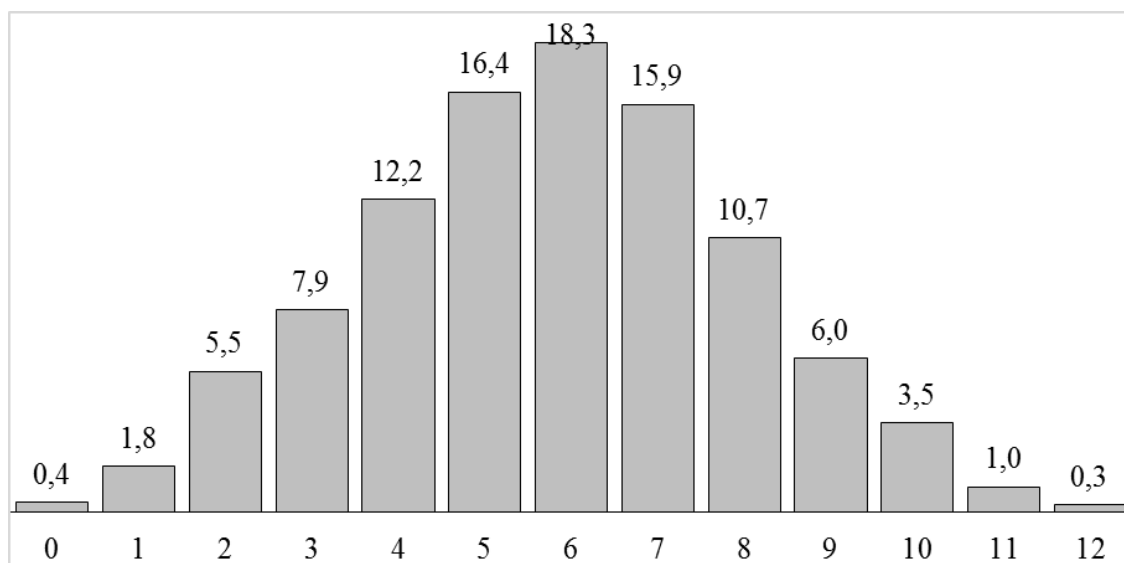


Рисунок 2 – Распределение баллов по субшкале «Материальная обеспеченность», 2017 г., %

С помощью кластерного анализа (метод кластеризации К-средних) были выделены 3 необходимых кластера:

- Низкая материальная обеспеченность (от 0 до 4 баллов) – 27,9% населения;
- Средняя материальная обеспеченность (от 5 до 7 баллов) – 50,6% населения;
- Высокая материальная обеспеченность (8 и более баллов) – 21,5% населения.

1.3 Уровень квалификационного ресурса

Каждый шестой (17,6%) россиянин не учился нигде, кроме школы, 7,1% имели начальное профессиональное образование, 42,0% – среднее специальное, 5,1% – незаконченное высшее, 28,3% – одно или несколько высших образований, включая получивших ученую степень. Сравнительно немногие взрослые (всего 16,1%) в той или иной форме включены в процессы непрерывного образования. Из них подавляющее большинство самостоятельно повышало свой профессиональный уровень с помощью онлайн-курсов, профессиональной литературы и др., и в то же время многие комбинировали эти практики с формальными способами получения знаний по своей инициативе или инициативе работодателя.

Для построения индекса, отражающего уровень квалификационного ресурса, мы присваивали в зависимости от уровня образования от 0 (не выше средней школы) до 5 баллов (ученая степень), т.е. пропорционально потраченному на получение

образования количеству лет. Факт включенности индивида в процессы непрерывного образования мы оценивали в дополнительный 1 балл. Распределение баллов по субшкале «Уровень квалификационного ресурса» представлено на Рисунке 3, среднее значение индекса составило 2,4 балла, медианное и модальное – 2 балла.

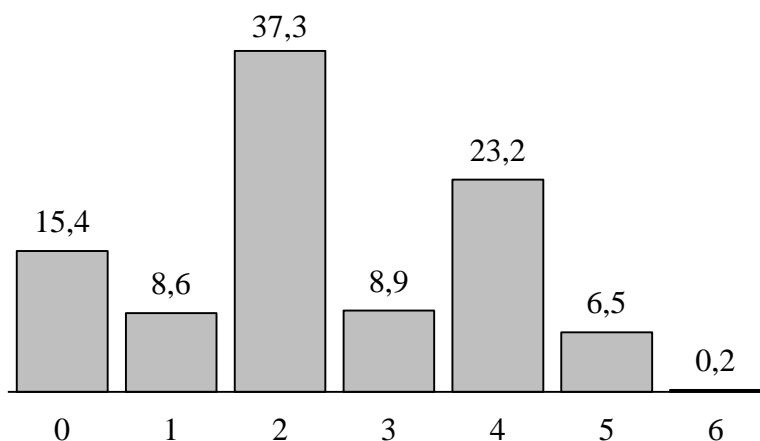


Рисунок 3 – Распределение баллов по субшкале «Уровень квалификационного ресурса», 2017 г., %

С помощью алгоритма быстрой кластеризации (метод К-средних) были выделены 3 группы взрослого населения, характеризовавшиеся разным уровнем квалификационного ресурса:

- Низкий (0-1 балл) – 24,0% населения;
- Средний (2-3 балла) – 46,2% населения;
- Высокий (4 и более баллов) – 29,8% населения.

1.4 Потенциал социальных связей

Для операционализации потенциала ресурса социальных сетей (социальных связей) мы использовали вопрос о том, какую помощь от своего окружения может получить индивид в случае необходимости. Из тех, кто мог получить хоть какую-то помощь от своего окружения, а это было 85,2% взрослого населения страны, подавляющее большинство (84,8%) могло рассчитывать найти средства на текущее потребление в виде подработки или небольших займов. Помимо этого, многие (76,7%) предполагало, что имеют доступ к проверенным учителям и врачам через свои социальные контакты. Однако настоящие связи, открывающие путь к

получению перспективной работы или продвижению по карьерной лестнице, были доступны только 42,8% из тех, кто в принципе рассчитывал получить помощь от своего окружения в случае необходимости. И наконец, дефицитные связи, позволяющие решать свои личные проблемы за счет доступа к должностным лицам, а также занимать крупные суммы денег были доступны только каждому четвертому (24,9%) россиянину, имеющему ресурс социальных сетей.

О том, что социальные связи являются важным инструментом для адаптации россиян, говорит тот факт, что за время последнего социально-экономического кризиса за помощью к своему окружению обратились около половины (49,2%) из тех, кто предполагал, что такая помощь возможна (или 41,0% всего взрослого населения). И при этом только лишь каждый десятый (10,4%) из обратившихся эту помощь не получил. Другими словами, в нашем обществе потенциал социальных связей с высокой долей вероятности конвертируется в реальный адаптационный ресурс, позволяющий преодолеть трудные жизненные ситуации.

Для получения трех групп населения с разным потенциалом социальных связей мы использовали следующее деление:

- Низкий потенциал (социальные связи отсутствуют или позволяют только найти средства для поддержания текущего потребления) – 27,5% взрослого населения;
- Средний потенциал (доступ к проверенным врачам и учителям, помощь в построении карьеры и поиске перспективной работы) – 51,3%;
- Высокий потенциал (доступ к должностным лицам для решения личных проблем и/или возможность крупного займа) – 21,2%.

1.5 Интегральный индекс адаптационного потенциала

Выше мы получили четыре субшкалы, которые количественно характеризуют компоненты адаптационного потенциала россиян. Для построения интегрального индекса были суммированы полученные показатели с одинаковыми весами, так как причин считать ту или иную компоненту более значимой не было. Распределение баллов по шкале интегрального индекса адаптационного потенциала россиян показано на Рисунке 4. Среднее, медианное и модальное значения совпали и составляли 8 баллов.

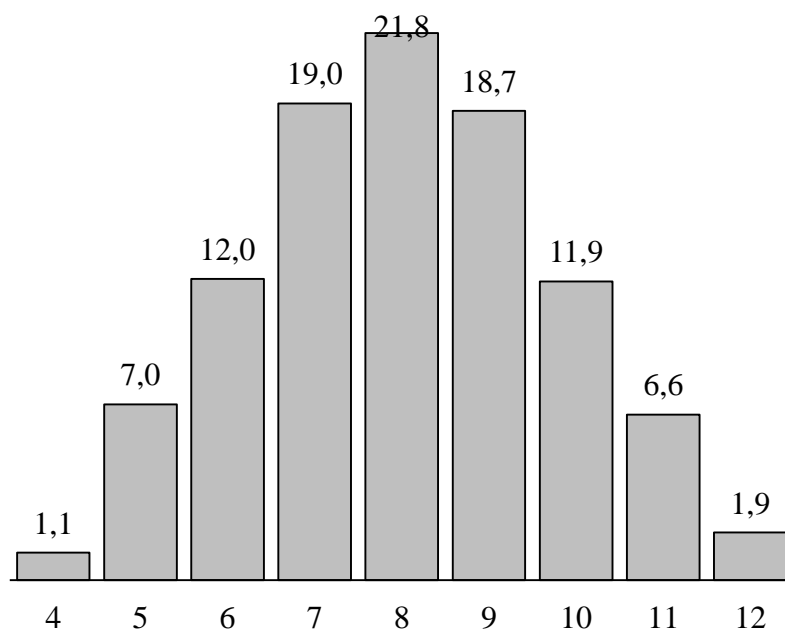


Рисунок 4 – Распределение баллов по шкале интегрального индекса адаптационного потенциала, 2017 г., %

Полученную шкалу мы укрупнили до 3 групп с низким (4-7 баллов), средним (8-9 баллов) и высоким (10 и более баллов) адаптационным потенциалом. Размеры полученных кластеров получились, соответственно, 39,2%, 40,4% и 20,4%. Только каждый пятый взрослый россиянин обладал высоким адаптационным потенциалом, и практически в два раза больше тех, кто характеризовался низким его уровнем. Далее рассмотрим состав полученных групп с точки зрения социально-экономического положения их индивидов.

С точки зрения гендерного состава, полученные группы заметно различались. В группе с низким адаптационным потенциалом - 39,9% мужчин и 60,1% женщин, а в самой благополучной в этом отношении группе мужчин и женщин практически поровну (соответственно, 49,4% против 50,6%).

Что же касается возраста, то среди населения с низким адаптационным потенциалом средний возраст составлял 49,2 года (медианный – 50 лет), в группе со средним потенциалом – 45,3 года (медианный – 44 года), высоким – 41,6 года (медианный – 39 лет). Среди населения старше 60 лет свыше половины характеризовались низким адаптационным потенциалом. В то же время, доля населения с высоким адаптационным потенциалом была максимальной в возрастной когорте 36-40-летних, где достигала почти трети (32,6%) ее состава (Рисунок 5).

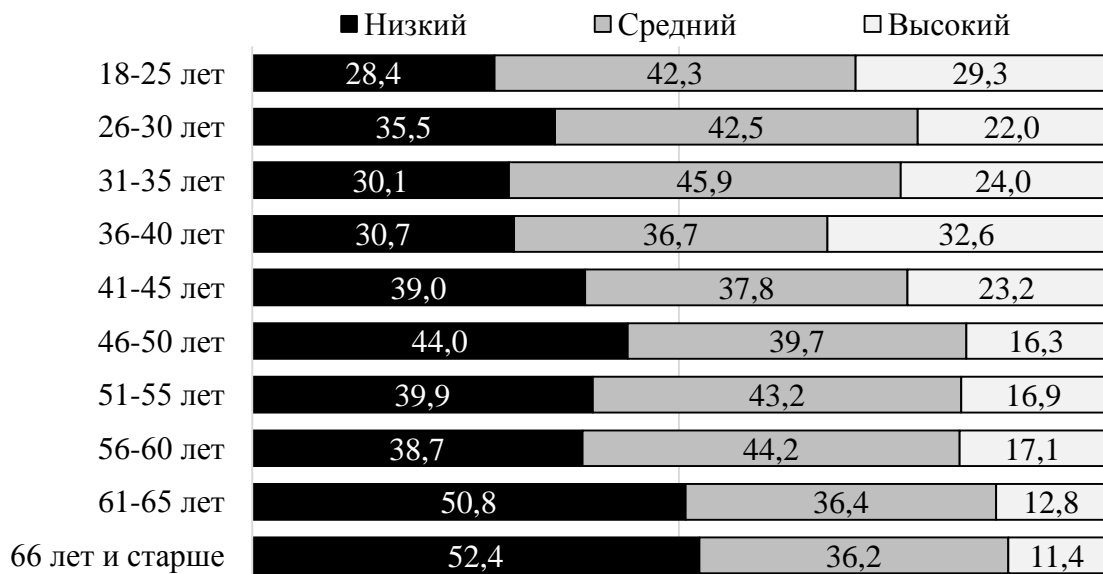


Рисунок 5 – Адаптационный потенциал россиян в зависимости от их возраста, 2017 г., %

Если рассматривать поселенческий фактор, то треть (33,5%) населения с низким и чуть больше четверти (26,6%) россиян со средним адаптационным потенциалом проживали в сельской местности, в то время как лица с высоким адаптационным потенциалом чаще встречались в городах-миллионниках (Таблица 1). Размер города также имеет значение. Так, лица с низким адаптационным потенциалом сравнительно чаще встречались в небольших по количеству жителей городах (не более 100 тыс. жителей).

Таблица 1 – Тип и размер поселения проживания россиян с различным адаптационным потенциалом, 2017 г., % *

Тип и размер населенного пункта		Адаптационный потенциал			В целом по массиву
		Низкий	Средний	Высокий	
Города	более 1 млн чел.	12,4	17,4	<u>27,1</u>	17,4
	от 500 тыс. до 1 млн чел.	7,7	8,5	<u>9,4</u>	8,4
	от 250 до 500 тыс. чел.	9,8	<u>12,3</u>	<u>12,1</u>	11,3
	от 100 до 250 тыс. чел.	9,3	9,5	<u>11,5</u>	9,8
	от 50 до 100 тыс. чел.	<u>10,5</u>	9,9	8,2	9,8
	менее 50 тыс. чел.	<u>13,9</u>	12,2	9,9	12,4
Поселки городского типа		2,9	<u>3,6</u>	<u>3,9</u>	3,4
Села		<u>33,5</u>	26,6	17,9	27,5
Итого		100,0	100,0	100,0	100,0

* *Курсивом с подчеркиванием* выделены максимальные значения в каждой строке.

Учитывая, что уровень образования использовался нами в качестве индикатора при расчете интегрального индекса, неудивительно, что большинство (66,5%) представителей группы с высоким адаптационным потенциалом имели высшее образование (при 27,3% среди населения в целом). При этом в группе с низким адаптационным потенциалом большинство (45,3%) получило среднее профессиональное образование, а треть (33,1%) – обучались только лишь в школе (Таблица 2).

Таблица 1 – Уровень образования россиян с различным адаптационным потенциалом, 2017 г., % *

Уровень образования	Адаптационный потенциал			В целом по массиву
	Низкий	Средний	Высокий	
Начальное или среднее общее (только школа)	<u>33,1</u>	11,8	1,2	18,0
Начальное профессиональное	<u>12,3</u>	5,3	0,4	7,0
Среднее профессиональное / среднее техническое	45,3	<u>49,0</u>	25,2	42,7
Незаконченное высшее	3,1	6,0	<u>6,7</u>	5,0
Одно или несколько высших, ученая степень	6,2	27,9	<u>66,5</u>	27,3
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

* Курсивом с подчеркиванием выделены максимальные значения в каждой строке.

По мере роста уровня образования доля населения с низким адаптационным потенциалом сокращалась существенно, и своеобразным «порогом» выступало среднее профессиональное образование, поскольку среди лиц без профессионального образования и с начальным профессиональным образованием низкий адаптационный потенциал был нормой для подавляющего большинства. В итоге, для лиц без профессионального образования закрыты многие пути для адаптации к изменениям, произошедшим в их жизни после последнего экономического кризиса (Рисунок 6).

	■ Низкий	□ Средний	□ Высокий
В целом по массиву	39,2	40,4	20,4
Уровень образования			
Начальное или среднее общее (только школа)	72,1	26,6	1,3
Начальное профессиональное	68,3	30,6	1,1
Среднее профессиональное / ..	41,6	46,4	12,0
Незаконченное высшее	23,6	48,8	27,6
Одно или несколько высших, ученая степень	8,9	41,3	49,8

Рисунок 6 – Адаптационный потенциал россиян в зависимости от полученного ими образования, 2017 г., %

Почти три четверти (73,8%) населения с высоким адаптационным потенциалом имели работу, среди населения со средним адаптационным потенциалом таких наблюдалось более половины (56,1%), с низким потенциалом – меньшинство (39,4%). Половина лиц без постоянной занятости не только не имела «запаса прочности», помогающего переждать временные трудности, но и не могла найти работу, вследствие ограниченности квалификационных и социальных ресурсов. Естественно, что эти люди неминуемо скатывались в материально неблагополучные слои общества с минимальными шансами оттуда выбраться.

Доля неработающего населения трудоспособного возраста с низким адаптационным потенциалом – 11,0% россиян, при этом у 57,1% из них среднедушевые доходы в домохозяйствах составляли менее половины поселенческой медианы, т.е. они напрямую относились к бедным слоям. Половину (52,3%) этой группы составляют лица 40-60 лет. Доля неработающих лиц пенсионного возраста с аналогичным потенциалом – 12,7%, и у 47,2% из них среднедушевые доходы в домохозяйствах были от 0,75 до 1,25 поселенческой медианы. Другими словами, сравнительно чаще в наиболее уязвимом положении с точки зрения их адаптационных возможностей оказываются лица среднего возраста, не имеющие ни квалификации, ни связей для того, чтобы найти постоянную работу.

Интегральный индекс показал прямую связь с тем, как фактически изменилось положение индивидов за период последнего экономического кризиса. Анализ субъективных оценок прошлой динамики материального положения россиян свидетельствует о том, что за годы кризиса у большинства (68,4%) людей с высоким адаптационным потенциалом материальное положение по крайней мере не ухудшилось, а почти у трети (31,4%) даже в некоторой степени улучшилось. При этом почти половина (47,5%) населения с низким адаптационным потенциалом за годы кризиса ощутили ухудшение своего материального положения, и только каждый десятый (10,5%) – отметил хоть какое-то улучшение (Рисунок 7).

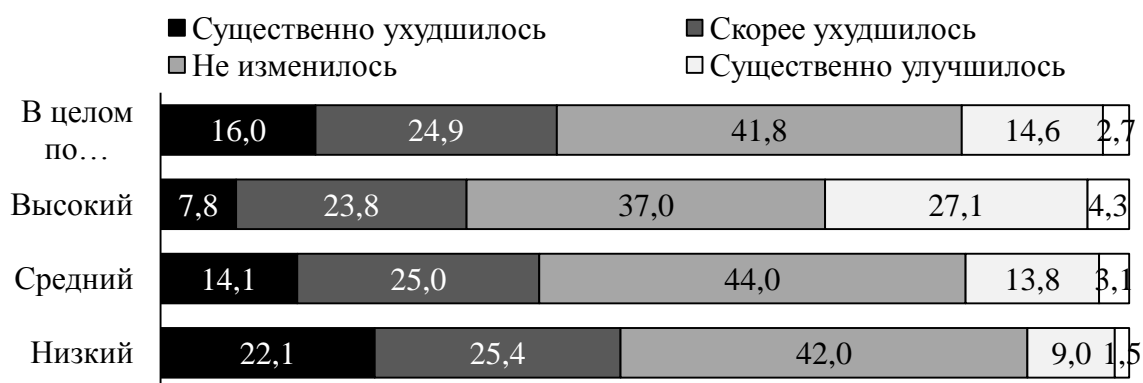


Рисунок 7 – Субъективные оценки прошлой динамики их материального положения у россиян с разным адаптационным потенциалом, 2017 г., %

Среди населения с высоким адаптационным потенциалом 37,0% предполагали, что их материальное положение скорее будет улучшаться, а о каком-либо ухудшении ситуации говорили только 17,8%. В группе со средним адаптационным потенциалом соответствующие показатели составляли 29,5% и 19,4%, с низким – 23,2% и 25,9%, соответственно. Другими словами, заметная часть населения с низким адаптационным потенциалом не только хуже оценивает перспективы улучшения материального положения, но и чаще испытывает неуверенность в сохранении имеющегося уровня доходов. О том же свидетельствует и анализ психо-эмоционального состояния: 22,2% населения с низким адаптационным потенциалом часто испытывали страх перед будущим, в то время как для групп со средним потенциалом соответствующий показатель составил 11,9%, а с высоким потенциалом – 9,4%.

2 Факторы снижения уровня благосостояния

В той же степени, в которой имеющиеся ресурсы расширяют список жизненных возможностей индивида, существуют объективные обстоятельства, которые эти возможности могут существенно сузить, причем эти обстоятельства могут быть как внешние по отношению к человеку, так и связанные с ним самим.

Согласно концепции общества риска, акторы принимают решение о совершении того или иного социального действия, исходя из своих оценок позитивных и негативных последствий собственного выбора. Эти вызовы встают перед индивидами на протяжении всей жизни и являются ее неотъемлемой частью. Однако в периоды экономических кризисов вероятность осуществления негативных сценариев существенно возрастает, поскольку к личным рискам индивидов присоединяются риски внешние, связанные с устойчивостью их источников доходов.

Преодоление вызовов лежит в основе стратегий адаптации, которые выбирают индивиды в зависимости от того адаптационного потенциала, которым они располагают. Для оценки концентрации основных потенциальных вызовов, которые стояли перед различными социально-экономическими группами россиян, мы построили специальный интегральный индекс, состоящий из нескольких компонент:

- *Вызовы в профессиональной сфере.* Потенциальные риски потери работы, напрямую связанные с тем, насколько устойчив текущий доход индивида. В нашем исследовании показателем величины этого риска выступали субъективные оценки респондентами вероятности потери текущей занятости и своих возможностей устроиться на новую работу.
- *Вызовы, связанные с иждивенческой нагрузкой в домохозяйстве.* Уровень иждивенческой нагрузки был выбран в качестве компоненты интегрального индекса, поскольку многочисленные исследования факторов бедности свидетельствуют о том, что количество иждивенцев (особенно несовершеннолетних детей и неработающих взрослых трудоспособного возраста) в домохозяйстве существенно повышают риски попадания его в материально неблагополучные слои общества.

- *Вызовы, связанные с арендованным или оформленным в ипотеку жильем*, которое представляет собой дополнительную финансовую нагрузку на бюджет домохозяйства.
- *Вызовы, связанные с долговой нагрузкой*. Высокий уровень долговой нагрузки в период кризиса может стать неподъемным для бюджета семьи, что может привести к неполноценному обслуживанию долга и/или его невозврату, а значит, как минимум, к ухудшению кредитной истории или репутации среди знакомых, что перекроет все возможности к новым займам в перспективе.

2.1 Вызовы в профессиональной сфере

Согласно нашим данным, весной 2016 года 22,4% работающих россиян оценивали текущее экономическое положение своих предприятий как плохое, к весне 2017 года этот показатель сократился до 13,3%. Те же самые тенденции наблюдались и при анализе субъективных оценок работающих будущей динамики экономического положения предприятий, на которых они трудились. Так, в 2016 году 22,7% работников предполагали, что в ближайшие 3 года положение их работодателя ухудшится, а в 2017 году такого рода оценки перспектив давали уже 15,0% работающих. Другими словами, к весне 2017 года, по крайней мере с точки зрения самих работников, ситуация на рынке труда стала улучшаться. Тем парадоксальнее выглядит тот факт, что при общем улучшении экономического климата тревожность людей относительно сохранности занятости за прошедший год повысилась: в 2016 году 22,1% работающих россиян предполагали, что их могут уволить в течение года, а в 2017 году таких стало 29,5%. Похоже, что за время кризиса произошли определенные «сдвиги» во взаимоотношениях работников и работодателей, которые привели к повышению уровня тревоги первых относительно сохранности своих рабочих мест.

При том, что почти треть занятого населения от 18 лет и старше весной 2017 года опасались, что их могут уволить в течение года, о невозможности найти похожую на нынешнюю работу говорили только 22,3% работающих, а о сложностях этого процесса – 48,3%, и лишь 29,4% вообще не опасались каких-либо трудностей с новым трудоустройством. За год эти показатели практически не изменились - весной 2016 года 23,2% говорили о том, что им практически невозможно найти похожую на нынешнюю работу, 48,2% отмечали, что это будет сложно, и 31,6% не ожидали

трудностей. При этом весной 2017 года 43,0% работающих предполагали, что у них есть все шансы найти работу лучше нынешней, и среди тех, кто опасался за сохранность своей занятости, таких было немногим меньше – 40,2%.

Исходя из субъективных оценок работающих россиян вероятности увольнения, а также перспектив поиска похожей на нынешнюю или лучшей работы, с помощью процедуры двухэтапного кластерного анализа мы выделили три группы россиян с различным уровнем рисков потери занятости (Таблица 3). Как видно, 18,9% работающих весной 2017 года оценивали устойчивость своей занятости со всех сторон негативно, то есть они не только предполагали, что могут лишиться работы, но и не могли себе представить, что им будет легко найти работу не хуже нынешней. Большинство же остальных работников либо вообще не думали, что их могут уволить, либо рассчитывали легко найти новую работу, по крайней мере, не хуже нынешней.

Таблица 3 – Характеристики групп работающих россиян, характеризующихся разной степенью рисков потери занятости, 2017 г., % от работающих

Показатели	Вызовы в профессиональной сфере			По работающим в целом
	Минимальные	Средние	Максимальные	
Не потеряют работу в течение года	87,7	73,5	0,0	65,4
При необходимости найдут работу схожую с нынешней	64,2	5,4	0,0	28,3
Есть шансы найти работу лучше нынешней	79,6	21,1	0,0	40,9
<i>Справочно:</i> Доля кластера среди работающих	40,7	40,4	18,9	100,0

Рассмотрим далее, в каких социально-демографических группах концентрируются вызовы в профессиональной сфере для работающих россиян, поскольку, естественно, для незанятого населения эти вызовы будут отсутствовать. Различий в данном показателе между мужчинами и женщинами практически не наблюдалось. А вот в возрастных когортах ситуация складывалась иначе. Доля тех, кто характеризовался минимальными вызовами в профессиональной сфере, среди молодежи до 35 лет включительно была наибольшей. В средних возрастах

преобладали те, кто в случае потери работы (хоть и маловероятной) не мог в большинстве своем рассчитывать на то, что найдет новую не хуже нынешней. Наконец, наихудшим образом традиционно обстояли дела у лиц старше 60 лет, среди которых около 40% предполагали, что потеряют работу в течение года и не смогут найти новую, сопоставимую с текущей.

В отличие от возрастного фактора, тип и размер поселения проживания не столь очевидно влиял на самооценки работающих россиян относительно вероятности ухудшения положения в профессиональной сфере. Мы можем лишь отметить, что ситуация в селах практически не отличалась от ситуации в городах. А среди жителей городов разного размера на общем фоне немного выделялись те, кто проживал в городах с численностью от 500 тысяч до 1 млн и от 50 до 100 тысяч человек, где свыше 20% жителей характеризовались максимальными вызовами в профессиональной сфере.

Уровень образования заметно влияет на остроту проблем, встающих в профессиональной сфере (Рисунок 8).

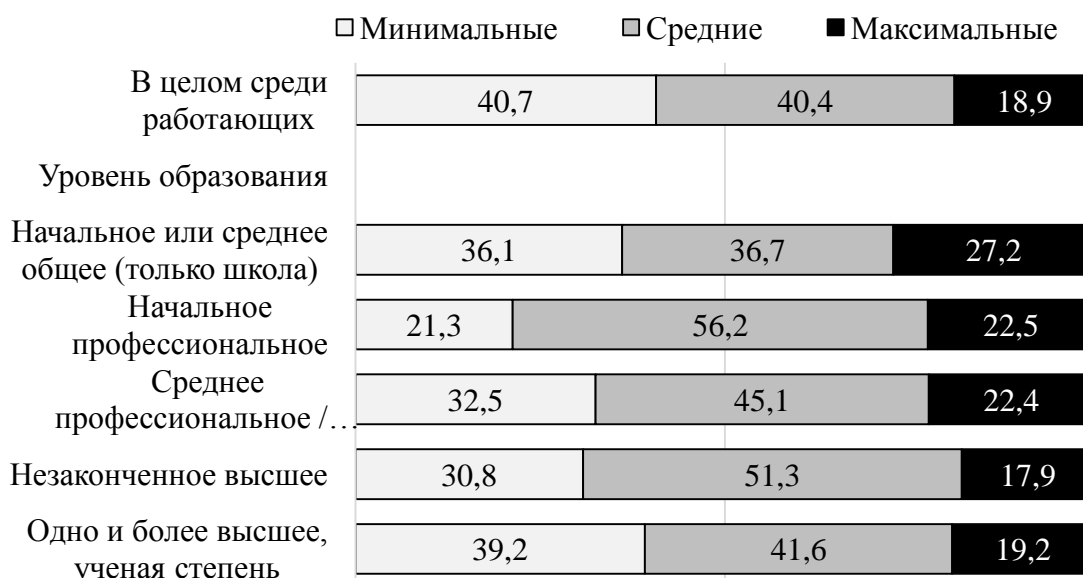


Рисунок 8 – Вызовы в профессиональной сфере для работающих россиян в зависимости от полученного ими образования, 2017 г., % от работающего населения старше 30 лет

Что же касается профессионального статуса, то с этой точки зрения в наихудшем положении находились низкоквалифицированные рабочие, среди которых 29,4% характеризовались максимальными вызовами в профессиональной

сфере, и только для 24,1% их сила была минимальной. Для представителей всех остальных профессиональных групп проблемы в сфере занятости стояли с одинаковой остротой.

В целом, максимальные вызовы в профессиональной сфере концентрируются среди работающего населения старших возрастов и наименее квалифицированных работников.

2.2 Вызовы, связанные с иждивенческой нагрузкой в домохозяйстве

Иждивенческая нагрузка в домохозяйстве относится к факторам, которые влияют на социально-экономическое положение как семьи в целом, так и ее членов. Для целей исследования в качестве иждивенческой нагрузки рассматривался показатель соотношения количества неработающих и работающих членов в домохозяйстве¹.

Для дальнейшего анализа мы выделили три укрупненных группы, которые характеризовались разной силой вызовов, связанных с иждивенческой нагрузкой:

- минимальной (не более 1 иждивенца на 2 работающих) – 35,8% населения;
- средней (1-3 иждивенца на 2 работающих) – 28,0% населения;
- максимальной (свыше 3 иждивенцев на 2 работающих) – 36,2% населения.

Максимальные вызовы, связанные с иждивенческой нагрузкой, чаще были характерны для женщин. Для большинства представителей возрастных когорт старше 60 лет вызовы, связанные с составом домохозяйства, максимальны. В остальных же возрастных группах этот показатель колебался сравнительно слабо в диапазоне от четверти до трети их состава, кроме самой младшей возрастной когорты 18-25 лет, свыше половины представителей которой характеризовались минимальными вызовами, связанными с составом домохозяйства (Рисунок 9).

¹ У целого ряда индивидов в домохозяйствах вообще не было работающих членов, в таком случае мы присваивали им максимальное значение из полученных, которое равнялось 6 (т.е. 6 неработающих на 1 работающего).

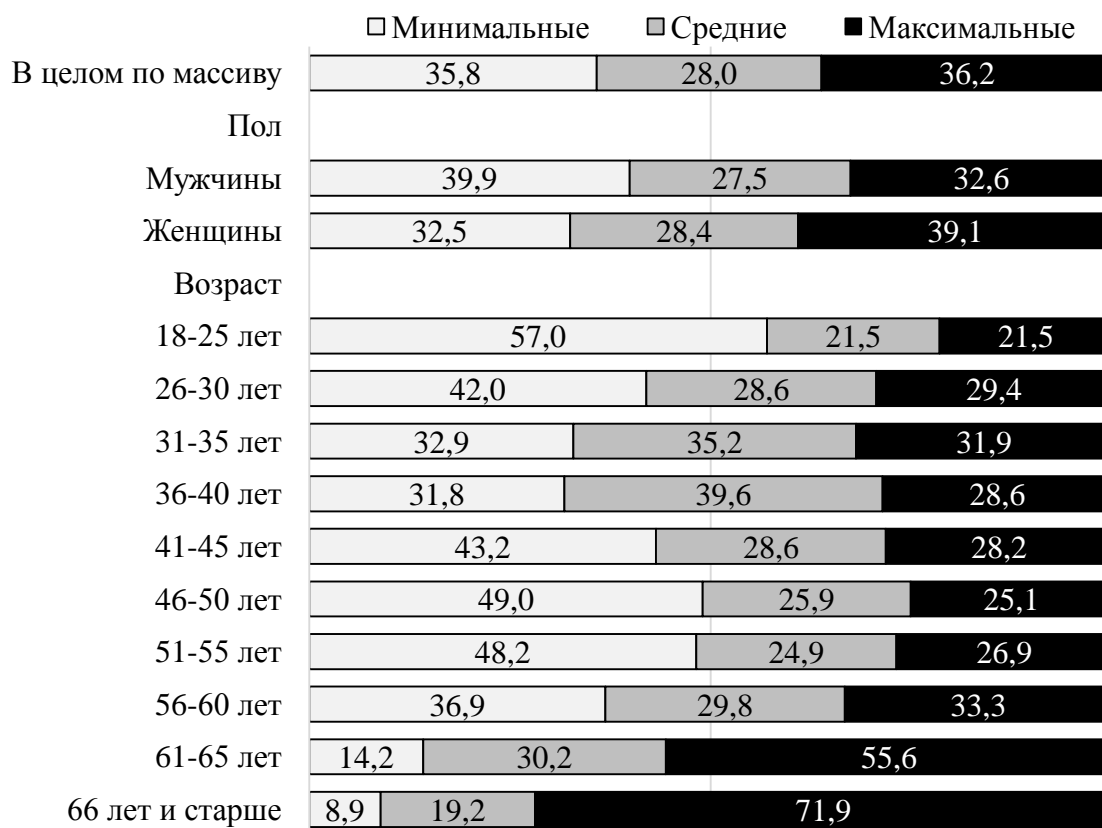


Рисунок 9 – Вызовы, связанные с иждивенческой нагрузкой индивидов, в зависимости от их пола и возраста, 2017 г., %

В целом, вызовы, связанные с иждивенческой нагрузкой в домохозяйствах, были в той или иной степени актуальны для двух третей россиян, поскольку только у 35,8% из них сила этих вызовов была минимальной. Характер этих вызовов несет в себе и гендерный аспект – женщины подвержены им немного чаще, чем мужчины. В силу особенностей состава домохозяйств лиц пенсионного возраста, для большинства из них вызовы, связанные с иждивенческой нагрузкой, были максимальны.

2.3 Вероятность ухудшения жилищных условий

Данные Росстата показывают, насколько сильно обострилась ситуация в сфере ипотечного кредитования: при общем сокращении объемов выданных кредитов наблюдался заметный рост просроченной задолженности по ним.

На основе полученных данных был построен индекс, отражающий вызовы, которые могут стоять перед россиянами в зависимости от их ситуации с жильем. Как и прежде, мы выделили 3 группы, характеризующиеся разной силой этих вызовов:

- минимальные (собственное жилье) – 78,8% населения;
- средние (ведомственное или государственное жилье) – 8,5% населения;
- максимальные (арендованное или оформленное в ипотеку жилье) – 12,7%.

Несмотря на то, что большинство населения, независимо от возрастных характеристик, проживало в собственном жилье, вероятность ухудшения жилищных условий была наиболее высока для россиян младше 40 лет (в этих возрастных когортах доля тех, для кого вызовы в этой сфере максимальны, в 1,5-2 раза превосходила средние показатели). Учитывая, что на эти возраста обычно приходится наиболее важные этапы жизни людей (профессиональное становление, рождение и воспитание детей и пр.), то отсутствие собственного жилья и дополнительные расходы, связанные с арендной платой или взносами по ипотеке, должны существенно сокращать возможности индивидов инвестировать свободные средства в собственное будущее и будущее своих детей. В то же время, указанные ограничения возникали менее чем для трети россиян младше 40 лет. Самая высокая вероятность ухудшения жилищных условий вставала перед жителями крупных городов.

В целом, результаты анализа свидетельствуют о том, что подавляющее большинство россиян характеризуются минимальными рисками ухудшения их жилищных условий.

2.4 Вызовы, связанные с долговой нагрузкой

Активное развитие кредитования физических лиц привело к тому, что, согласно социологическим данным, к концу 2014 года в домохозяйствах 30,0% россиян были невыплаченные кредиты. А к весне 2017 года 39,4% россиян были обременены невыплаченными долгами, включая и кредиты, и займы у физических лиц. К тому же, порядка 6,0% физических лиц имели задолженность по оплате услуг ЖКХ, при том, что этот показатель вырос за предыдущий период на 2 п.п. Согласно нашим данным, весной 2017 года домохозяйство практически каждого десятого россиянина старше 17 лет имело задолженность по оплате жилищно-коммунальных услуг за период более двух месяцев.

Имеющийся инструментарий позволил выделить группы индивидов, различающихся уровнем долговой нагрузки. Во-первых, это те, у кого не было никаких долгов (56,7%), и для них, очевидно, вызовы, связанные с долговой нагрузкой, минимальны. Во-вторых, те, чьи домохозяйства были обременены либо

долгами по оплате жилищно-коммунальных услуг, либо займами у банков или частных лиц (37,3%). И, в-третьих, имеющие, наряду с кредитными обязательствами, задолженность по оплате жилищно-коммунальных услуг (6,0%); для них вызовы, связанные с долговой нагрузкой, максимальны.

Средние и высокие вызовы концентрировались среди населения младше 45 лет, где менее половины характеризовались вызовами минимальной силы. С увеличением возраста, доля населения, для которого рассматриваемый тип вызовов был актуален, постепенно уменьшалась: с 45,0% в когорте 46-50-летних до 16,0% среди населения старше 65 лет.

Заметно чаще потенциальные проблемы, связанные с долговой нагрузкой, имели лица с начальным профессиональным образованием, среди которых менее половины характеризовались минимальными вызовами этого типа. Между тем, можно заметить, что доля населения, характеризующаяся максимальными вызовами, связанными с долговой нагрузкой, среди лиц без профессионального образования и с начальным профессиональным образованием сравнительно выше, чем среди россиян в целом (около 8,0% при 6,0% по массиву в среднем).

Подводя итог, следует отметить, что вызовы, связанные с долговой нагрузкой в домохозяйствах россиян, в основном концентрируются среди лиц среднего возраста и работающих, практически независимо от уровня их доходов.

2.5 Интегральный индекс концентрации вызовов

Нами был рассчитан интегральный индекс концентрации вызовов². Распределение баллов полученной шкалы показано на Рисунке 10, при этом среднее значение составляло 5,85 баллов, медианное – 6 баллов, и модальное – 5 баллов по полученной шкале. Для того, чтобы укрупнить группы, мы рассматривали отдельно работающих и неработающих россиян, поскольку в этих подвыборках параметры распределения различались, среди первых медианное значение индекса составляло 6 баллов, а среди вторых – 5 баллов. В результате, минимальным вызовам среди работающих соответствовали значения в 3-5 баллов, среди неработающих – в 3-4 балла, средним, соответственно, 6-7 и 5 баллов, максимальным – 8-12 и 6-12 баллов.

² Были суммированы показатели 4 типов вызовов, с учетом нескольких условий. Во-первых, для неработающего населения вызовы, связанные с профессиональной сферой, очевидно, должны быть нулевыми из-за отсутствия работы. Во-вторых, логика исследования не предполагала выделение того или иного типа вызова, поэтому в интегральный индекс они все вошли с одинаковыми весами.

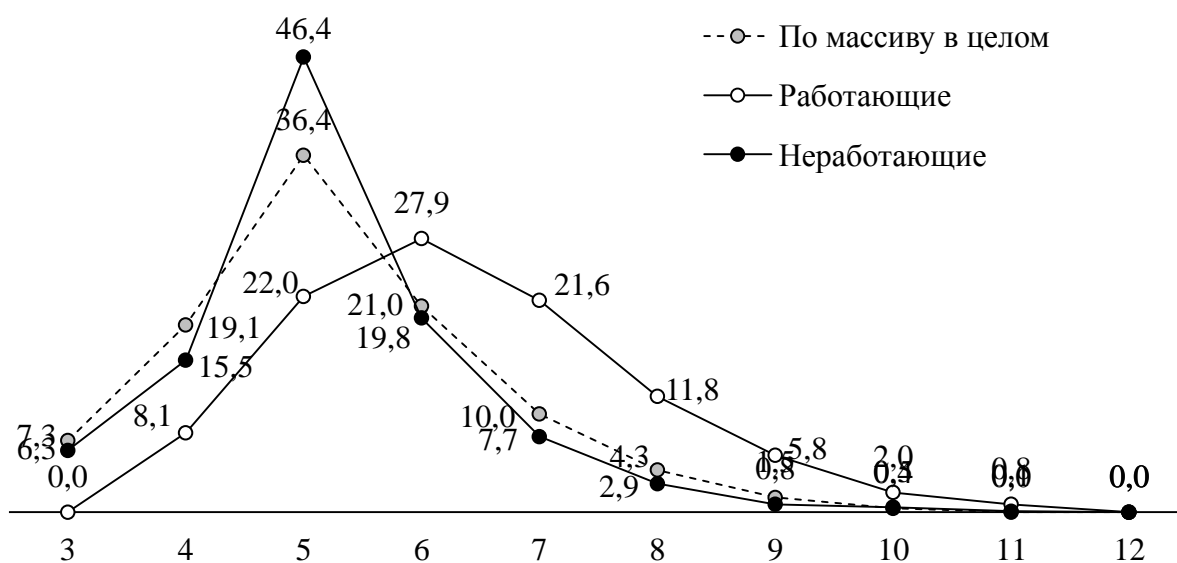


Рисунок 10 – Распределение баллов по шкале интегрального индекса концентрации вызовов, 2017 г., %

После укрупнения в подгруппах мы объединили значения обоих подмассивов и получили следующие группы россиян, характеризующиеся разной концентрацией стоящих перед ними вызовов:

- низкая – 26,3% населения;
- средняя – 48,2% населения;
- высокая – 25,5% населения.

Далее рассмотрим состав полученных групп населения, характеризующихся разной степенью концентрации основных вызовов, с точки зрения их социально-демографического состава, а также рассмотрим факторы, от которых эта концентрация могла бы зависеть. Гендерный состав различался слабо, хотя в той части населения, которая характеризовалась высокой концентрацией основных вызовов, женщин несколько больше, чем мужчин – 58,4% против 54,0%.

С точки зрения возрастного состава, наиболее «молодой» являлась группа с высокой концентрацией вызовов (медианный возраст – 40 лет), а самой возрастной – со средней концентрацией (медианный возраст – 50 лет при 43 годах в группе с низкой концентрацией вызовов). Как показано в Таблице 4, в группе с высокой концентрацией вызовов в большей степени было сосредоточено население наиболее экономически активных возрастов – 25-45 лет, где они составляли свыше половины

группы (54,6% при приблизительно 35,0% среди населения с меньшей концентрацией вызовов).

Таблица 4 – Возрастные характеристики населения с различной концентрацией основных вызовов, 2017 г., % *

Возрастные группы	Концентрация вызовов			По массиву в целом
	Низкая	Средняя	Высокая	
18-25 лет	<u>19,7</u>	8,2	8,9	11,4
26-30 лет	10,4	9,0	<u>15,8</u>	11,1
31-35 лет	8,4	8,9	<u>14,8</u>	10,3
36-40 лет	7,9	8,0	<u>13,5</u>	9,4
41-45 лет	8,6	8,9	<u>10,5</u>	9,2
46-50 лет	7,5	<u>10,5</u>	5,7	8,5
51-55 лет	<u>10,6</u>	7,9	7,4	8,5
56-60 лет	<u>11,0</u>	10,1	6,9	9,5
61-65 лет	7,9	<u>10,4</u>	8,8	9,3
66 лет и старше	8,0	<u>18,1</u>	7,7	12,8
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

* Курсивом с подчеркиванием выделены максимальные значения в каждой строке.

Поселенческий аспект в меньшей степени, чем возрастной, связан с концентрацией основных вызовов (Таблица 5).

Таблица 5 – Тип и размер поселения проживания россиян с различной концентрацией вызовов, 2017 г., % *

Тип и размер населенного пункта		Концентрация вызовов			В целом по массиву
		Низкая	Средняя	Высокая	
Города	более 1 млн чел.	<u>20,0</u>	16,4	18,5	17,9
	от 500 тыс. до 1 млн чел.	8,8	8,1	<u>9,6</u>	8,7
	от 250 до 500 тыс. чел.	<u>12,2</u>	<u>12,2</u>	9,5	11,5
	от 100 до 250 тыс. чел.	<u>11,9</u>	9,3	9,5	10,0
	от 50 до 100 тыс. чел.	9,0	8,1	<u>12,5</u>	9,5
	менее 50 тыс. чел.	11,2	<u>13,7</u>	10,7	12,2
ПГТ		2,9	<u>3,6</u>	3,1	2,9
Села		<u>33,5</u>	23,3	29,1	26,8
Итого		100,0	100,0	100,0	100,0

* Курсивом с подчеркиванием выделены максимальные значения в каждой строке.

Среди лиц с высокой концентрацией вызовов реже, чем в остальных группах, встречались те, кто получил высшее образование, включая неполное высшее (29,8%).

Почти две трети (62,6%) населения, характеризовавшегося низкой концентрацией вызовов, имели постоянную работу, а свыше половины (56,2%) тех, для кого концентрация вызовов была высокой, ее, напротив, не имели. В наиболее уязвимом положении находились незанятые трудоспособного возраста.

Построенный интегральный индекс концентрации основных вызовов в значительной степени связан с тем, какую динамику показало материальное положение индивидов за время экономического кризиса. Как показано на Рисунке 11, более половины (53,9%) населения с высокой концентрацией вызовов отмечали, что за время кризиса их материальное положение в той или иной степени ухудшилось. Среди россиян со средней концентрацией вызовов таких было уже заметно меньше половины (39,4%) и для относительного большинства (42,7%) в этой группе материальное положение осталось неизменным. Что же касается наиболее благополучной части населения, то здесь почти половина (47,7%) говорила о нулевой динамике материального положения в течение предыдущих двух-трех лет, каждый пятый отмечал, что его ситуация даже улучшилась в той или иной степени, а менее трети (30,9%) – констатировали ухудшение своего положения.

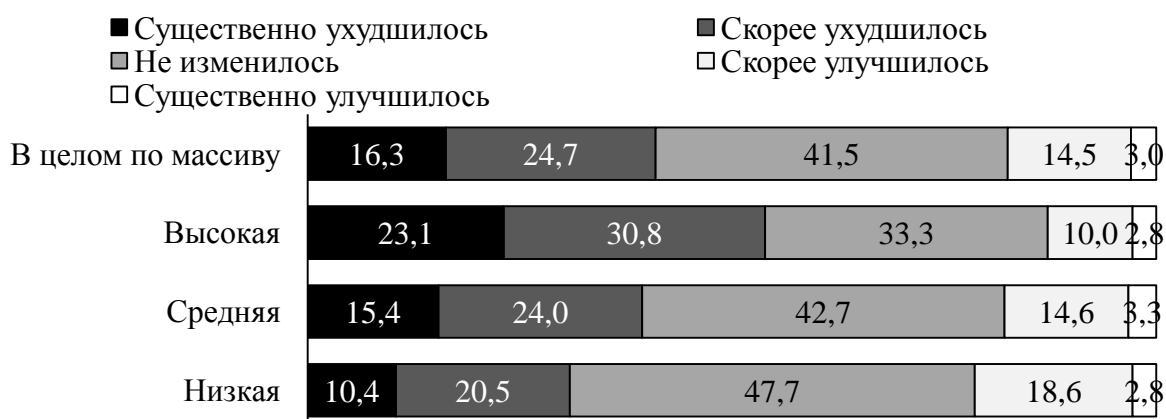


Рисунок 11 – Субъективные оценки прошлой динамики материального положения россиян, характеризующихся разной концентрацией вызовов, 2017 г., %

У россиян с разной концентрацией вызовов различались и оценки предполагаемой динамики материального положения. Так, улучшения своего

материального положения ожидали свыше трети (35,4%) населения с низкой, четверть (25,2%) россиян со средней и 28,2% с высокой концентрацией рисков. При этом, среди последних чаще наблюдались те, кто затруднился с оценкой изменений материального положения в будущем (13,2% против 11,1% среди населения в целом).

Среди представителей той части населения, которая характеризуется высокой концентрацией основных вызовов, реже, чем у остальной части россиян, встречается практика планирования жизни. Так, на вопрос о том, представляют ли они свою жизнь в ближайшие три-пять лет, среди населения с низкой концентрацией рисков отрицательно ответили 25,0%, со средней концентрацией – 31,6%, а с высокой – 38,1%. Об том же свидетельствует и анализ психо-эмоционального состояния населения с разной концентрацией вызовов. Так, не испытывали страха перед будущим около половины (48,2%) лиц с низкой концентрацией вызовов, 40,5% респондентов со средней концентрацией, и только треть (33,5%) тех, для кого эта концентрация была высокой.

3 Адаптационная активность населения

Имеющийся в нашем распоряжении инструментарий позволил отобрать 20 способов адаптации, которые предпринимали россияне в течение 2-3 лет, то есть за период последнего экономического кризиса. Как показано в Таблице 6, к весне 2017 года практически все взрослое население страны (99,0%) предпринимало какие-либо действия для того, чтобы адаптироваться к изменившимся экономическим условиям.

Таблица 6 – Адаптационные действия россиян, предпринимаемые ими в течение 2014-2017 гг., 2017 г., % от тех, кто предпринимал какие-либо действия

Адаптационные действия	Доля населения
Стали экономить на том, на чем не экономили раньше	63,3
Пришлось тратить имевшиеся сбережения на текущие расходы	52,9
Брали кредиты, занимали деньги	52,4
Обращались за помощью к социальным сетям	43,3
Пришлось использовать помощь родственников, близких для поддержания материального положения / выживания	35,3
Работали сверхурочно	33,0
Начали формировать сбережения, стали откладывать на «черный день»	31,7
Искали новую работу	26,3
Была подработка или дополнительная работа	24,5
Обращались за помощью к государству	22,5
Повышали самостоятельно квалификацию	13,5
Пытались начать свое дело, организовать малый бизнес	11,0
Изменили интенсивность ЛПХ (увеличили)	9,4
Переехали или стали готовиться к переезду в другой регион или населенный пункт	7,6
Изменили интенсивность ЛПХ (уменьшили)	7,3
Получили новую специальность	6,7
Искали дополнительную работу	6,7
Покупали недвижимость для сохранения денег или получения дохода	4,9
Начали сдавать собственность или имущество внаем (жилье, гараж, дачу, автомобиль и т.п.)	3,8
Начали покупать валюту, ценные бумаги, золото и т.п.	2,9
Стали готовиться к переезду за рубеж	1,5
Не предпринимали никаких действий	Справочно: 1,0

Таким образом, самыми доступными способами адаптации во время последнего экономического кризиса были те, которые относятся к пассивной адаптации – экономия, наращивание долговой нагрузки, «проедание» старых запасов, использование помощи (родственников, друзей, государства и пр.).

Из активных способов адаптации наиболее доступными для россиян являются те, которые связаны с увеличением трудовых нагрузок. Все остальные активные адаптационные действия были доступны совсем небольшой части россиян. Нарращивали свой человеческий капитал 15,7% тех, кто предпринимал какие-либо действия, в том числе 13,9% повышали свою квалификацию, а 7,0% переквалифицировались. Оставшиеся способы адаптации, актуальные для менее чем 10,0% россиян, в большинстве случаев связаны с имеющимися в распоряжении материальными ресурсами – недвижимостью, землей и денежными средствами, поэтому не получили массового распространения.

Из данных Таблицы 7, можно заметить, что чем выше уровень концентрации основных рисков, тем с большей вероятностью индивидам приходилось прибегать к внешней помощи или просто экономить. Так, в наиболее уязвимой группе населения, представители которой характеризуются низким адаптационным потенциалом при высокой концентрации основных рисков, подавляющее большинство вынуждены были начать экономить, свыше половины (52,1%) использовали помощь родственников, а трем четвертям (75,6%) пришлось нарастить долговую нагрузку. Причем, при более высоких уровнях адаптационного потенциала в условиях высокой концентрации основных вызовов популярность указанных адаптационных действий падает не очень значительно.

Таблица 7 – Адаптационные действия россиян в зависимости от соотношения уровней адаптационного потенциала и концентрации основных вызовов, 2017 г., % от тех, кто предпринимал какие-либо действия (допускалось неограниченное число ответов)

Адаптационные действия	Группы по соотношению уровней адаптационного потенциала (первая цифра) и концентрации вызовов (вторая цифра)									По массиву в целом
	11	12	13	21	22	23	31	32	33*	
Стали экономить на том, на чем не экономили раньше	65,8	64,9	<u>78,0</u>	54,9	63,2	76,8	45,2	55,4	66,1	63,3

Продолжение Таблицы 7

Адаптационные действия	Группы по соотношению уровней адаптационного потенциала (первая цифра) и концентрации вызовов (вторая цифра)									По массиву в целом
	11	12	13	21	22	23	31	32	33*	
Пришлось тратить имевшиеся сбережения на текущие расходы	49,2	50,8	49,0	52,8	56,4	54,2	55,0	56,8	<u>59,9</u>	52,9
Брали кредиты, занимали деньги	35,8	36,8	75,6	44,9	51,4	75,3	47,7	59,3	<u>83,8</u>	52,4
Обращались за помощью к социальным сетям	44,9	44,2	31,2	48,0	<u>48,7</u>	37,4	45,8	44,8	38,5	43,3
Пришлось использовать помощь родственников, близких для поддержания материального положения / выживания	28,9	34,0	<u>52,1</u>	24,3	35,2	51,4	21,7	28,2	42,6	35,3
Работали сверхурочно	19,6	23,2	22,2	31,6	33,3	34,3	44,6	<u>52,2</u>	46,3	33,0
Начали формировать сбережения, стали откладывать на «черный день»	36,2	28,0	17,2	39,7	34,0	24,1	<u>43,6</u>	38,2	39,3	31,7
Искали новую работу	31,6	28,0	<u>37,3</u>	21,9	23,1	27,2	24,2	21,5	30,0	26,3
Была подработка или дополнительная работа	21,1	18,6	16,1	25,0	26,7	24,2	<u>37,2</u>	31,6	26,3	24,5
Обращались за помощью к государству	14,3	17,8	24,8	19,1	21,4	32,4	23,1	28,2	<u>34,0</u>	22,5
Повышали самостоятельно квалификацию	6,0	6,6	6,2	17,9	10,7	16,5	<u>26,8</u>	22,2	21,6	13,5
Пытались начать свое дело, организовать малый бизнес	8,0	6,0	8,6	8,9	9,7	16,2	16,6	11,5	<u>19,7</u>	11,0

Продолжение Таблицы 7

Адаптационные действия	Группы по соотношению уровней адаптационного потенциала (первая цифра) и концентрации вызовов (вторая цифра)									По массиву в целом
	11	12	13	21	22	23	31	32	33*	
Изменили интенсивность ЛПХ (увеличили)	10,7	9,4	10,4	<u>10,9</u>	10,5	10,7	9,9	7,6	5,0	9,4
Переехали или стали готовиться к переезду в другой регион или населенный пункт	5,5	3,1	7,2	7,0	7,2	13,0	8,6	11,0	<u>22,6</u>	7,6
Изменили интенсивность ЛПХ (уменьшили)	8,4	6,2	7,1	<u>9,4</u>	8,8	6,1	7,1	8,1	2,3	7,3
Получили новую специальность	2,3	3,6	3,1	9,2	4,1	6,4	<u>15,1</u>	12,2	13,0	6,7
Искали дополнительную работу	5,7	5,4	8,8	6,9	5,4	<u>11,3</u>	6,0	8,3	7,7	6,7
Покупали недвижимость для сохранения денег или получения дохода	2,5	1,0	1,9	4,3	2,7	4,9	11,2	12,9	<u>17,6</u>	4,9
Начали сдавать собственность или имущество внаем (жилье, гараж, дачу, автомобиль и т.п.)	1,6	0,4	2,4	1,8	2,3	5,5	9,9	10,6	<u>16,9</u>	3,8
Начали покупать валюту, ценные бумаги, золото и т.п.	0,0	1,2	0,2	2,6	1,6	3,9	7,9	<u>8,0</u>	2,3	2,9
Стали готовиться к переезду за рубеж	0,0	1,2	0,1	1,5	0,6	1,6	<u>3,8</u>	0,9	0,6	1,5

* Результаты следует интерпретировать условно, в виду малой численности соответствующей группы.

При этом у тех, кто практиковал пассивные способы адаптации, связанные с обращением за помощью к кому-либо или с простой экономией, чаще ухудшалось материальное положение (Таблица 8). Позитивная же динамика была скорее у тех, кто наращивал какие-либо ресурсы – материальные (сбережения, недвижимость) или квалификационные (самообразование и переквалификация).

Таблица 8 – Динамика материального положения россиян в зависимости от предпринимаемых ими адаптационных действий, 2017 г., % по строке *

Адаптационные действия	Субъективные оценки прошлой динамики материального положения		
	Скорее плохие	Нейтральные	Скорее хорошие
Искали новую работу	<u>53,3</u>	29,7	17,0
Стали готовиться к переезду за рубеж**	<u>52,6</u>	27,0	<u>20,4</u>
Стали экономить на том, на чем не экономили раньше	<u>52,5</u>	34,5	13,0
Пытались начать свое дело, организовать малый бизнес	<u>52,3</u>	24,1	<u>23,6</u>
Пришлось использовать помощь родственников, близких	<u>49,4</u>	34,2	16,4
Обращались за помощью к государству	<u>47,5</u>	34,4	<u>18,1</u>
Искали дополнительную работу	<u>47,3</u>	35,8	16,9
Начали сдавать собственность или имущество внаем (жилье, гараж, дачу, автомобиль и т.п.)	<u>44,4</u>	30,0	<u>25,6</u>
Брали кредиты, занимали деньги	<u>44,4</u>	37,1	<u>18,5</u>
Изменили интенсивность ЛПХ (уменьшили)	<u>44,2</u>	38,4	17,4
Переехали или стали готовиться к переезду в другой регион или населенный пункт	<u>43,6</u>	30,9	<u>25,5</u>
Пришлось тратить имевшиеся сбережения на текущие расходы	<u>43,2</u>	38,2	<u>18,6</u>
Работали сверхурочно	<u>42,3</u>	37,2	<u>20,5</u>
Была подработка или дополнительная работа	39,6	36,5	<u>23,9</u>
Изменили интенсивность ЛПХ (увеличили)	39,2	34,7	<u>26,1</u>
Получили новую специальность	37,3	37,6	<u>25,1</u>
Начали покупать валюту, ценные бумаги, золото и т.п.*	36,2	26,1	<u>37,7</u>
Начали формировать сбережения, стали откладывать на «черный день»	34,9	41,4	<u>23,7</u>
Повышали самостоятельно квалификацию	34,8	37,3	<u>27,9</u>
Покупали недвижимость для сохранения денег или получения дохода	34,2	34,8	<u>31,0</u>
Обращались за помощью к соц. окружению	34,0	47,9	<u>18,1</u>
Итого по массиву в целом	41,0	41,5	17,5

* Курсивом с подчеркиванием выделены значения, превышающие соответствующие показатели по массиву в целом. Значения ранжированы по убыванию доли тех, кто негативно оценил прошлую динамику своего материального положения.

** Результаты следует интерпретировать условно, ввиду малой численности соответствующих групп.

Для построения индекса адаптационной активности населения мы присваивали по одному баллу за каждый вид предпринятого индивидом действия из построенного списка (Рисунок 12). Среднее, медианное и модальное значения совпали - 4 балла. С помощью процедуры кластерного анализа (метод К-средних) были выделены три группы населения, характеризующихся разной степенью адаптационной активности (количеством видов предпринимаемых адаптационных действий):

- Низкая (0-3 баллов) – 33,3% населения;
- Средняя (4-6 баллов) – 47,0% населения;
- Высокая (7 и более баллов) – 19,7% населения.

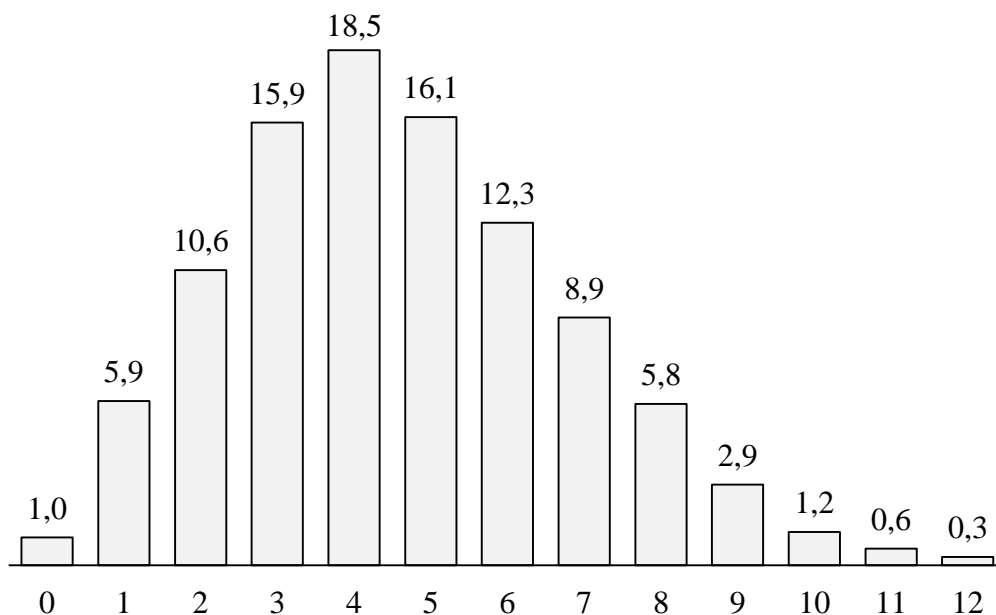


Рисунок 12 – Распределение баллов индекса адаптационной активности среди россиян, 2017 г., %

Меньшая часть респондентов характеризуется высокой адаптационной активностью, причем среди них чаще, по сравнению с населением в целом, встречались как те, кому удалось за время кризиса в той или иной степени улучшить свое материальное положение, так и те, чье положение ухудшилось, несмотря на все предпринимаемые действия (Рисунок 13). В целом, почти у половины представителей данной группы материальное положение за годы кризиса ухудшилось, т.е. их высокая активность оказалась неэффективной.

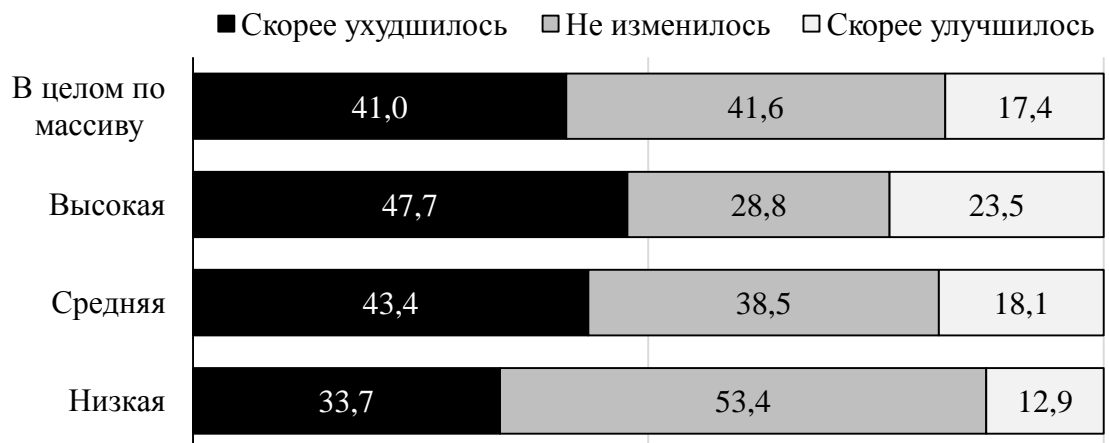


Рисунок 1 – Субъективные оценки россиян прошлой динамики их материального положения в зависимости от их адаптационной активности, 2017 г., %

Успешность адаптационных действий связана не столько с количеством предпринимаемых видов активности, сколько с характером используемого способа адаптации, который, в свою очередь, зависит от потенциальных рисков, а также от набора адаптационных ресурсов, имеющихся в распоряжении индивида.

Как свидетельствуют наши данные (Таблица 9), треть (32,3%) россиян с высокой адаптационной активностью характеризовались и высоким уровнем адаптационного потенциала; при этом в группе со средней адаптационной активностью таких насчитывалось заметно меньше – 19,8%, а в группе с низкой адаптационной активностью – 14,2%. И, наоборот, большая часть населения с низкой адаптационной активностью (45,3%) имела низкий же адаптационный потенциал, среди населения со средней активностью таких было немногим меньше – 40,4%, и лишь в группе с высокой адаптационной активностью только четверть ее представителей характеризовалась низким адаптационным потенциалом. Кроме того, если учесть возрастные особенности населения с разным уровнем адаптационной активности и рассмотреть отдельно население пенсионного и трудоспособного возрастов, то выявленная закономерность сохраняется – чем выше адаптационная активность индивида, тем выше и его адаптационный потенциал.

Таблица 2 – Адаптационный потенциал россиян с разной адаптационной активностью, 2017 г., % *

Адаптационный потенциал	Адаптационная активность			В целом по массиву
	Низкая	Средняя	Высокая	
Низкий	<u>45,5</u>	40,4	25,1	39,1
Средний	40,3	39,8	<u>42,5</u>	40,5
Высокий	14,2	19,8	<u>32,3</u>	20,4
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

* *Курсивом с подчеркиванием* выделены максимальные значения в каждой строке.

Как показано на Рисунке 14, 45,6% населения с высоким адаптационным потенциалом характеризовались средним уровнем адаптационной активности, 31,3% – ее высоким уровнем, и только 23,1% – низким. Среди россиян со средним адаптационным потенциалом тех, кто имел высокую адаптационную активность заметно меньше, а среди тех, кто характеризовался низким адаптационным потенциалом, лиц с высокой адаптационной активностью только 12,7%.

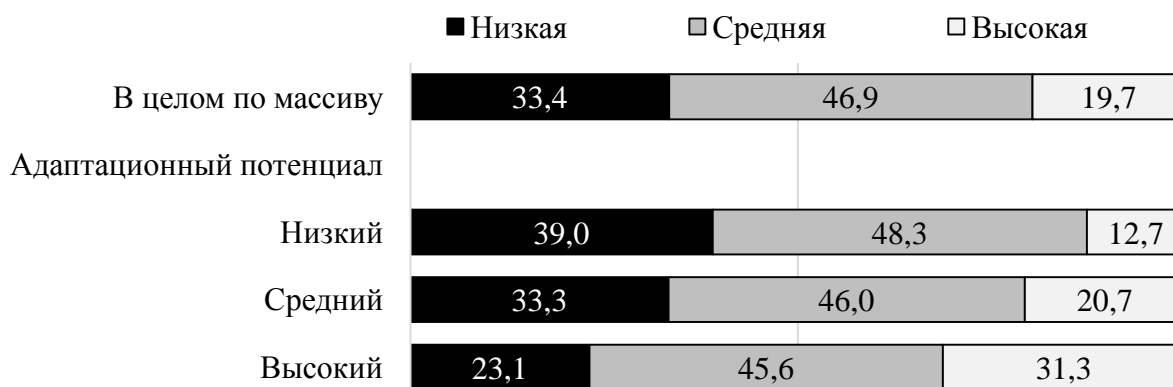


Рисунок 2 – Адаптационная активность россиян в зависимости от их адаптационного потенциала, 2017 г., %

Далее рассмотрим взаимосвязь между адаптационной активностью индивидов и характерным для них уровнем концентрации основных вызовов. Как показано в Таблице 10, только 17,4% лиц с низким уровнем адаптационной активности характеризуются высокой концентрацией вызовов, тогда как среди россиян со средней и высокой адаптационной активностью этот показатель в 1,7 раза выше (29,5% и 29,6% соответственно).

Таблица 3 – Концентрация вызовов среди россиян с разной адаптационной активностью, 2017 г., % *

Концентрация вызовов	Адаптационная активность			В целом по массиву
	Низкая	Средняя	Высокая	
Низкая	<u>29,7</u>	24,9	24,0	26,3
Средняя	<u>52,9</u>	45,6	46,3	48,2
Высокая	17,4	<u>29,5</u>	<u>29,6</u>	25,5
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

* *Курсивом с подчеркиванием* выделены максимальные значения в каждой строке.

Доля населения с низкой концентрацией вызовов в рассматриваемых группах различались не столь радикально. Не говоря уже о том, что большинство (52,9%) населения с низкой адаптационной активностью весной 2017 года характеризовались средним уровнем концентрации вызовов. В результате, мы можем сказать, что даже средняя адаптационная активность повышает концентрацию основных вызовов для индивида, однако и низкая адаптационная активность не является гарантией низкой же концентрации основных вызовов.

4 Барьеры реализации адаптационных стратегий

Проанализированы наиболее распространенные адаптационные стратегии россиян, к которым относятся:

- Стратегия привлечения внешних ресурсов, включающая не только действия, связанные с использованием социального ресурса (любой помощи от родственников, друзей, знакомых), но и использование возможностей поддержать свое материальное положение за счет государства, а также привлечение долгового финансирования.
- Инвестиционно-сберегательная стратегия, направленная на сохранение и преумножение материальных ресурсов с помощью различных финансовых инструментов, или обычного накопления «на черный день».
- Стратегия увеличения трудовых нагрузок, которая включает в себя различные разовые подработки, дополнительную занятость и переработки на основном месте работы и направлена на увеличение текущего заработка.
- Стратегия изменения в профессиональной сфере, которая в первую очередь направлена на изменение профессионального статуса (профессиональный рост, переход из наемного работника в предприниматели), или смену сферы деятельности (переквалификацию), чтобы в перспективе получить возможности для повышения своего социально-экономического положения.
- Миграционная стратегия, направленная на получение новых возможностей через изменение места жительства внутри страны или за ее пределами.
- Использование личного подсобного хозяйства.

Стратегия экономии не была включена в рассмотрение, так как сам по себе факт экономии ничего не говорит об адаптационных возможностях домохозяйства.

4.1 Стратегия привлечения внешних ресурсов

Согласно нашим данным, к привлечению внешних ресурсов в течение 2-3 лет прибегали 88,1% россиян. Среди тех, кто хоть в какой-то степени задействовал данную стратегию, также как и среди населения в целом, наиболее часто была распространена практика займа денежных средств у банков или физических лиц (59,5%).

За помощью к органам социальной защиты обращались 25,5% тех, кто прибегал к тем или иным действиям, связанным со стратегией привлечения сторонней помощи, или 22,5% взрослого населения в целом. С точки зрения самих россиян, основным барьером на пути использования государственной помощи в решении их проблем было отсутствие уверенности в том, что эта помощь будет действенной (Рисунок 15).

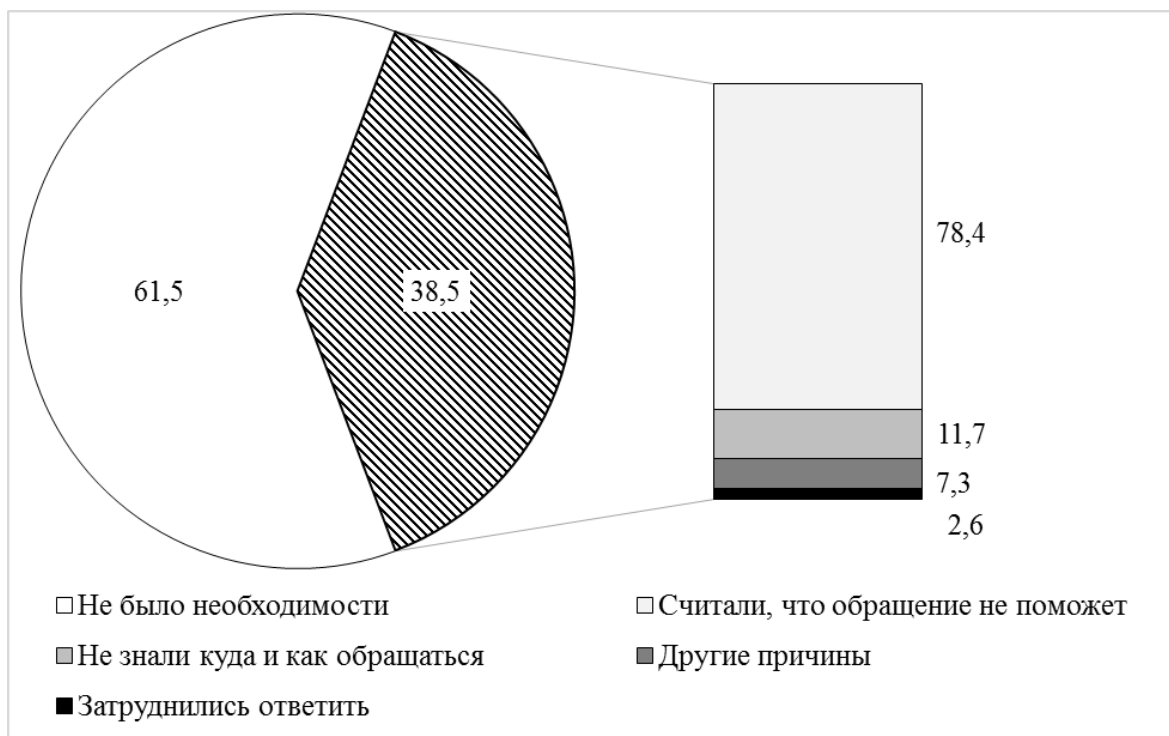
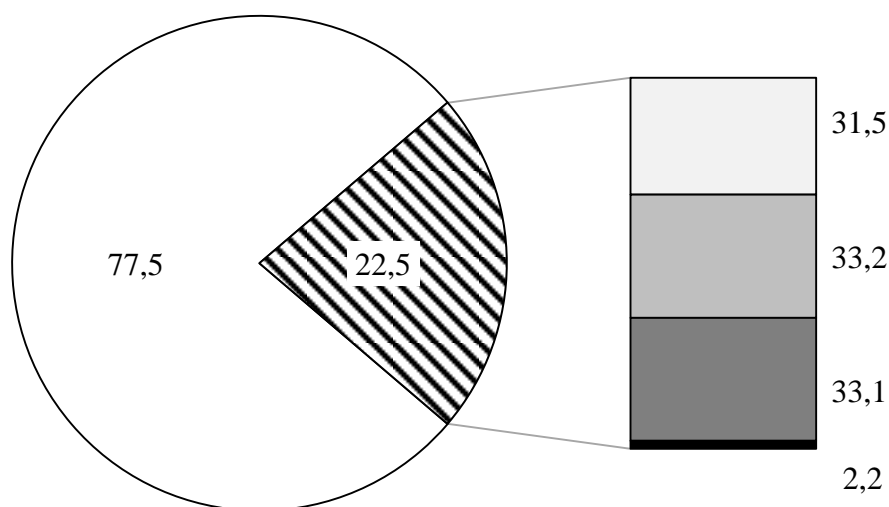


Рисунок 15 – Причины, по которым население не обращалось за помощью в государственные органы, 2017 г., % от тех, кто не обращался за государственной помощью

Сомнения многих россиян в том, что обращение в государственные органы не поможет им решить жизненные проблемы, согласно нашим данным, были не обосновательны. Так, из обратившихся за помощью, практически равные группы получили существенную помощь, признали, что помощь была незначимой, и не получили никакой помощи (Рисунок 16).



- Не обращались за помощью в государственные органы
- Получили существенную помощь
- Получили несущественную помощь
- Не получили помощи
- Затруднились ответить

Рисунок 16 – Результаты обращения за помощью в государственные органы, 2017 г.,
%

Далее были выделены группы в зависимости от интенсивности использования различных действий: эпизодическое использование (1 действие) и систематическое (2 и более действий). Таким образом, не пользовались стратегией привлечения сторонней помощи 11,9% населения, эпизодически к ней прибегали 39,0% и систематически ее использовали 49,1% россиян.

Наиболее широко возможности привлечения внешних ресурсов использовали лица младше 45 лет, среди которых ее систематически практиковали свыше половины состава соответствующих возрастных когорт. Среди лиц предпенсионного и пенсионного возрастов сравнительно чаще встречалось эпизодическое использование данной стратегии, а среди тех, кто был старше 66 лет, свыше четверти (25,9%) вообще ее не практиковали. Также практически не влияет на склонность индивидов к использованию стратегии привлечения внешней помощи уровень образования. Характер занятости индивидов в целом сравнительно слабо сказывался на их склонности к использованию во время кризиса стратегии привлечения внешних ресурсов.

Как и ожидалось, низкий уровень адаптационного потенциала сокращает возможности индивида задействовать внешние ресурсы для поддержания или улучшения собственного и семейного материального положения. На Рисунке 17 показано, что менее половины (44,2%) россиян с низким адаптационным потенциалом систематически использовали стратегию привлечения внешних ресурсов, хотя отдельные ее элементы были доступны многим из них (43,3%). Это свидетельствует о том, что в принципе отдельные элементы рассматриваемой стратегии доступны подавляющему большинству россиян, хотя количество источников внешних ресурсов заметно зависит от уровня их адаптационного потенциала.

■ Не использовали □ Использовали эпизодически □ Использовали систематически

В целом по массиву	11,9	39,0	49,1
Адаптационный...			
Низкий	12,5	43,3	44,2
Средний	10,7	35,1	54,2
Высокий	12,0	35,7	52,3

Рисунок 3 – Использование стратегии привлечения внешних ресурсов в зависимости от уровня адаптационного потенциала индивидов, 2017 г., %

Совсем по-другому влияет на интенсивность использования стратегии привлечения внешних ресурсов характерный для индивидов уровень концентрации основных вызовов (Рисунок 18). Практически все (95,9%) россияне с высоким уровнем концентрации вызовов в той или иной степени прибегали к стратегии привлечения внешних ресурсов, в том числе две трети пользовались ею систематически. Среди населения со средней и низкой концентрацией вызовов доля тех, кто не пользовался рассматриваемой стратегией адаптации, заметно выше и в этих двух группах различается сравнительно слабо (13,6% и 16,1%, соответственно). При этом чем ниже концентрация вызовов, тем меньшее количество источников внешних ресурсов привлекал индивид, и эта закономерность, согласно нашим данным, не зависела от возраста индивида.

■ Не использовали □ Использовали эпизодически □ Использовали систематически

В целом по массиву	11,9	39,0	49,1
Концентрация вызовов			
Низкая	16,1	43,5	40,4
Средняя	13,6	40,0	46,4
Высокая	4,1	30,3	65,6

Рисунок 4 – Использование стратегии привлечения внешних ресурсов в зависимости от характерного для индивидов уровня концентрации основных вызовов, 2017 г., %

В целом, проведенный анализ показал, что ориентация на использование стратегии привлечения внешних ресурсов связана, в первую очередь, с этапами жизненного цикла индивидов и характерным для него уровнем концентрации основных рисков. При этом нельзя сказать, что следование данной стратегии как-то особенно сказалось на материальном положении тех, кто ее использовал.

Как показано на Рисунке 19, среди тех, кто использовал внешние ресурсы систематически, больше тех, чье материальное положение ухудшилось.

	■ Скорее ухудшилось	□ Не изменилось	□ Скорее улучшилось
В целом по массиву	41,0	41,5	17,5
Не использовали	39,1	47,1	13,8
Использовали эпизодически	37,3	45,3	17,4
Использовали систематически	44,4	37,3	18,3

Рисунок 5 – Субъективные оценки прошлой динамики материального положения россиян с различной интенсивностью использования стратегии привлечения внешних ресурсов, 2017 г., %

4.2 Инвестиционно-сберегательная стратегия

С той или иной степенью интенсивности инвестиционно-сберегательную стратегию использовали почти две трети (64,6%) взрослого населения страны. К приверженцам данной стратегии адаптации нами были отнесены не только те, кто непосредственно совершал накопления в период кризиса, но и те, кому пришлось тратить накопленные ранее, до кризисного периода, сбережения. Наша логика агрегирования заключается в том, что, во-первых, людей, придерживающихся инвестиционно-сберегательной стратегии, объединяет специфика их финансового поведения и источников доходов (рента от инвестиций, текущих или совершенных ранее). Во-вторых, более трети (34,2%) сторонников инвестиционно-сберегательной стратегии в течение двух-трех лет тратили свои сбережения, и начали их вновь накапливать. Другими словами, люди, которые смогли накопить сбережения до начала кризиса, и вынужденные начать их тратить в трудные времена, часто возвращались к практике накопления. В то же время, как показано на Рисунке 20, трата накопленных ранее сбережений была наиболее распространенным действием тех, кто во время кризиса придерживался инвестиционно-сберегательной стратегии.



Рисунок 20 – Адаптационные действия сторонников инвестиционно-сберегательной стратегии, 2017 г., % от тех, кто практиковал хотя бы одно из рассматриваемых действий

Вторым по распространенности популярным адаптационным действием сторонников рассматриваемой стратегии стало формирование новых сбережений, как организованно – с помощью банковских вкладов – так и в виде простого

хранения наличных денег дома. Что же касается инвестиционных способов накопления и преумножения финансов, то их практиковали в течение кризиса совсем немногие. Так, купить недвижимость смогли лишь 7,5% сторонников инвестиционно-сберегательной стратегии, начать сдавать собственность в аренду – 5,9%, инвестировать в ценные бумаги валюту и драгоценные металлы – 4,4%.

Причиной столь низкой инвестиционной активности россиян стало, естественно, резкое падение доходов. Кроме того, у населения падала уверенность в эффективности доступных инструментов сохранения и приумножения личных финансов. Об этом свидетельствует тот факт, что только 22,0% россиян были уверены в том, что у них есть возможность инвестировать деньги так, чтобы уберечь их от инфляции. Примечательно, что среди сторонников инвестиционно-сберегательной стратегии таких было немногим больше – 25,3%.

Таким образом, причины низкой инвестиционно-сберегательной активности россиян связаны не только с уровнем их доходов, но также с отсутствием навыков финансового планирования, а также отсутствием надежных инструментов инвестирования.

Возраст является значимым фактором, влияющим на склонность индивида к инвестиционно-сберегательному поведению. Чем старше возрастная когорта, тем меньше в ней доля тех, кто использовал рассматриваемую стратегию. Исключение составляли россияне возраста 36-40 лет, среди которых 40,3% не использовали инвестиционно-сберегательную стратегию, при том, что у индивидов в возрасте 41-54 лет таких насчитывалось 29,2%, а в возрасте 31-35 лет – 32,2%.

Уровень образования, как показано на Рисунке 21, влияет на интенсивность использования инвестиционно-сберегательной стратегии. Во-первых, лица с высшим образованием (включая неполное) чаще остальных практиковали данную стратегию, а, во-вторых, у лиц с профессиональным образованием чаще встречалось интенсивное использование рассматриваемой стратегии, по сравнению с теми, кто такого образования не имел.

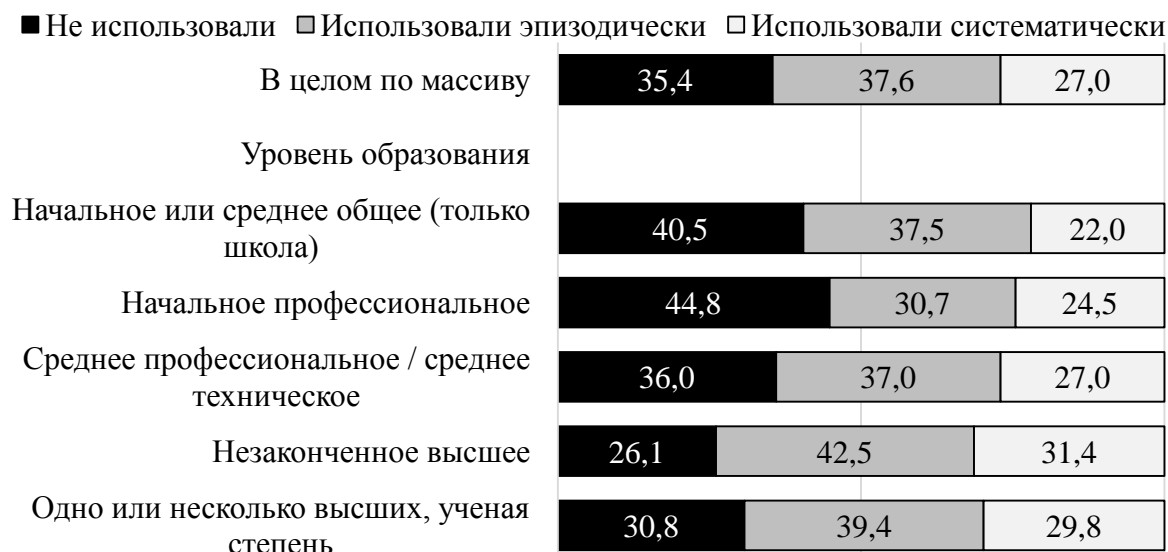


Рисунок 21 – Использование инвестиционно-сберегательной стратегии в зависимости от уровня образования индивидов, 2017 г., %

Наличие работы также позитивно сказывалось на склонности индивидов к инвестиционно-сберегательному поведению – среди работающих 29,9% наиболее интенсивно практиковали рассматриваемую стратегию, 37,9 – эпизодически, а не использовали ее – 32,2%; среди неработающих соответствующие показатели составляли 23,5%, 37,3% и 39,2%. Однако указанные различия во многом определялись возрастными особенностями представителей групп с различной занятостью. И если сравнивать между собой работающих и неработающих трудоспособного возраста, то среди первых не практиковали инвестиционно-сберегательную стратегию 31,4%, а интенсивно использовали – 29,9%, среди вторых соответствующие показатели составляли 30,7% и 27,0% (Рисунок 22).

■ Не использовали □ Использовали эпизодически □ Использовали систематически

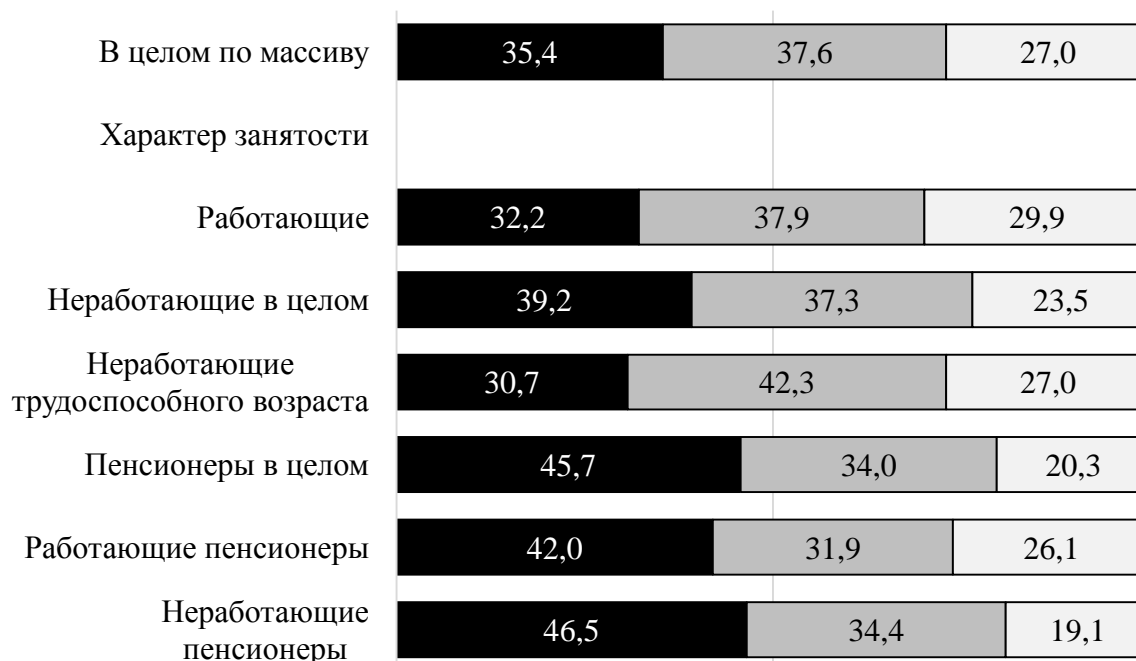


Рисунок 22 – Использование инвестиционно-сберегательной стратегии в зависимости от характера занятости индивидов, 2017 г., %

При этом, если рассматривать только работающих, то на общем фоне заметно выделяются руководители и специалисты высшей квалификации, которые не только чаще придерживались инвестиционно-сберегательной стратегии, но и использовали ее более интенсивно по сравнению с остальными – в обеих отмеченных профессиональных группах свыше трети реализовывали большое количество адаптационных действий, связанных с рассматриваемой стратегией (при 27,0% среди населения в целом), а не использовали приблизительно четверть их состава (при 35,4% среди населения в целом) (Рисунок 23).

■ Не использовали □ Использовали эпизодически □ Использовали систематически

В целом по массиву	35,4	37,6	27,0
Профессиональный статус			
Руководители разного уровня	26,4	37,2	36,4
Специалисты высшей квалификации	25,4	39,3	35,3
Специалисты средней квалификации	35,2	37,2	27,6
Технические служащие и рядовые работники торговли и б/о	37,4	31,3	31,3
Квалифицированные рабочие	33,5	42,5	24,0
Низкоквалифицированные рабочие	30,6	40,6	28,8

Рисунок 23 – Использование инвестиционно-сберегательной стратегии в зависимости от профессионального статуса, 2017 г., %

Как показано на Рисунке 24, среди населения, имеющего среднедушевые доходы ниже медианных, около 40,0% не использовали рассматриваемую стратегию, тогда как среди россиян с доходами от одной до двух медиан таких было уже около трети, а в числе наиболее обеспеченных – около четверти (26,1%). В то же время, систематически использовать инвестиционно-сберегательную стратегию чаще остальных имели возможность лица, чьи среднедушевые доходы составляли не менее двух медианных в их типах поселений (37,1% против 24,0-28,0% в остальных доходных группах).

■ Не использовали □ Использовали эпизодически □ Использовали систематически

В целом по массиву	35,4	37,6	27,0
Доходы относительно поселенческой медианы			
менее 0,5	38,8	35,5	25,7
от 0,50 до 0,99	38,4	39,0	22,6
от 1 до 1,49	34,7	37,4	27,9
от 1,5 до 1,99	33,9	40,4	25,7
2 и более	26,1	36,8	37,1

Рисунок 24 – Использование инвестиционно-сберегательной стратегии в зависимости от уровня среднедушевых доходов индивидов относительно медианных в их типах поселений, 2017 г., %

Таким образом, высокий адаптационный потенциал, включающий в себя и доходы, и наиболее распространенные виды ресурсов (квалификационный, социальный и материальный), положительно сказывается на возможностях индивида действовать в рамках инвестиционно-сберегательной стратегии. Согласно нашим данным, только 22,2% россиян с высоким адаптационным потенциалом совсем не использовали рассматриваемую стратегию адаптации, тогда как среди населения со средним уровнем адаптационного потенциала таких было 32,8%, а с низким его уровнем – 43,7%. В то же время, тех, кто систематически практиковал инвестиционно-сберегательную стратегию, в соответствующих группах населения было 37,6%, 26,2% и 22,4% (Рисунок 25). С другой стороны, без малого половина (49,0%) из тех, кто не реализовывал вообще никакие действия в рамках рассматриваемой стратегии, характеризовалась низким адаптационным потенциалом, тогда как среди остального населения таких насчитывалось около трети (33,7%).

■ Не использовали □ Использовали эпизодически □ Использовали систематически

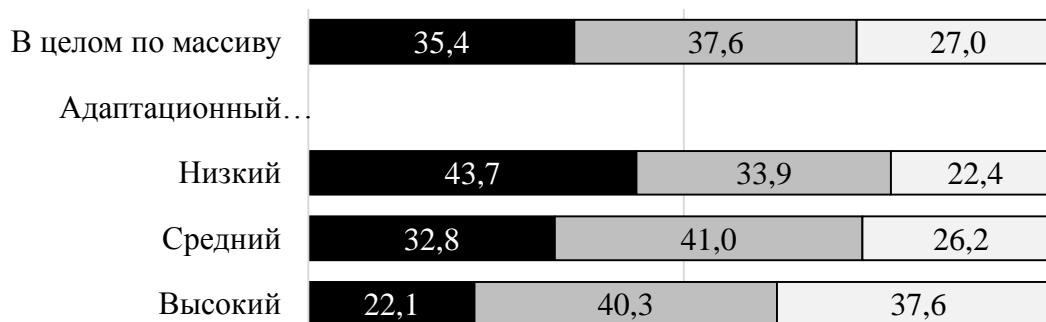


Рисунок 6 – Использование инвестиционно-сберегательной стратегии в зависимости от адаптационного потенциала индивидов, 2017 г., %

Высокая концентрация рисков, наоборот, является барьером для того, чтобы данная стратегия хоть с какой-либо интенсивностью могла практиковаться. Среди тех, кто характеризовался высокой концентрацией основных вызовов, 60,5% использовали в течение кризисного периода хоть какие-то элементы инвестиционно-сберегательной стратегии, в том числе лишь 22,0% делали это систематически, тогда как среди населения с низкой концентрацией основных вызовов соответствующие показатели составляли 67,9% и 31,9% (Рисунок 26). Кроме того, среди систематически использующих рассматриваемую стратегию россиян 31,2% характеризовались низким уровнем концентрации основных рисков, в то время как среди остальных таковых было около четверти.

■ Не использовали □ Использовали эпизодически □ Использовали систематически



Рисунок 7 – Использование инвестиционно-сберегательной стратегии в зависимости от характерного для индивидов уровня концентрации основных вызовов, 2017 г., %

Наконец, проанализируем успешность инвестиционно-сберегательной стратегии, показателем которой является прошлая динамика материального положения. Согласно нашим данным, почти у четверти тех, кто систематически использовал рассматриваемую стратегию, материальное положение скорее улучшилось, а ухудшилось оно у 37,0%; среди тех, кто ее не практиковал ни в каком виде, соответствующие показатели составляли 12,8% и 40,6% (Рисунок 27).

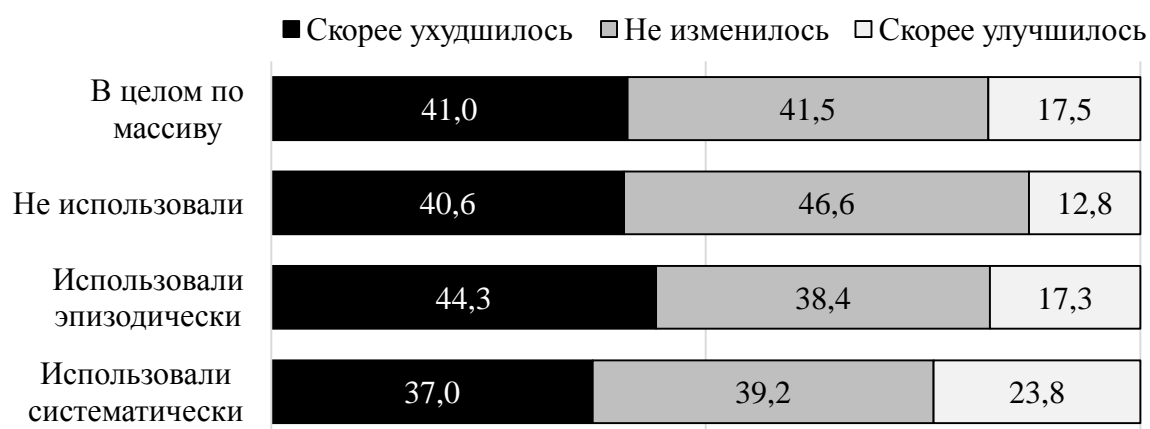


Рисунок 8 – Субъективные оценки прошлой динамики материального положения россиян с различной интенсивностью использования инвестиционно-сберегательной стратегии, 2017 г., %

Таким образом, наши результаты свидетельствуют о том, что инвестиционно-сберегательная стратегия повышала эффективность адаптации россиян к меняющимся социально-экономическим условиям, однако реализация соответствующих адаптационных действий требовала сравнительно высоко уровня адаптационного потенциала, а уровня концентрации основных вызовов – не выше среднего.

4.3 Стратегия увеличения трудовых нагрузок

Относительно широко были распространены адаптационные действия, связанные с увеличением трудовых нагрузок путем сверхурочной работы и/или различных дополнительных временных заработков. В целом, данную стратегию в той или иной степени использовали 44,6% россиян в целом, 73,3% работающего населения, и каждый десятый (10,4%) из тех, кто не имел постоянной работы. На Рисунке 28 показано, что в большинстве своем занятые либо работали сверхурочно

(79,6%), причем стали это делать с началом кризиса, либо уже имели дополнительную работу или подработку (59,0%), и совсем немногие (8,9%) искали ее. Таким образом, косвенно наши данные свидетельствуют о том, что подавляющее большинство российских работников трудились существенно больше положенных по закону 40 часов в неделю. При этом, с ростом сверхнормативных нагрузок увеличения оплаты труда в период кризиса не происходило, то есть люди зачастую были вынуждены соглашаться на переработки для того, чтобы сохранить заработок, а не повысить его.

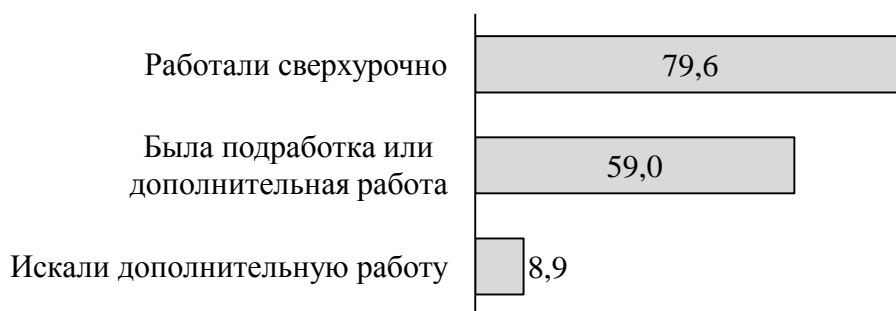


Рисунок 9 – Адаптационные действия сторонников стратегии увеличения трудовых нагрузок, 2017 г., % от тех работающих, кто практиковал хотя бы одно из рассматриваемых действий

В целом, стратегия увеличения трудовых нагрузок в российских условиях не выглядит эффективной, и если можно говорить в данной ситуации о барьерах ее реализации, то скорее всего они будут связаны с отсутствием возможностей или желания у работодателей оплачивать дополнительное рабочее время, с ограниченностью свободного времени у индивидов и с состоянием их здоровья. Не случайно, согласно нашим данным, рассматриваемую стратегию чаще и интенсивнее практиковали мужчины, нежели женщины (Рисунок 29). Так, не использовали ее 19,5% мужчин и почти в два раза больше (35,5%) женщин. Анализ же возрастных когорт показывает, что с возрастом распространенность и интенсивность использования стратегии увеличения трудовых нагрузок падала. Среди лиц 30-45 лет ее практиковали около 75,0% соответствующих возрастных когорт, в том числе свыше трети использовали ее интенсивно, а среди населения в предпенсионном и пенсионном возрасте эти показатели были заметно ниже.

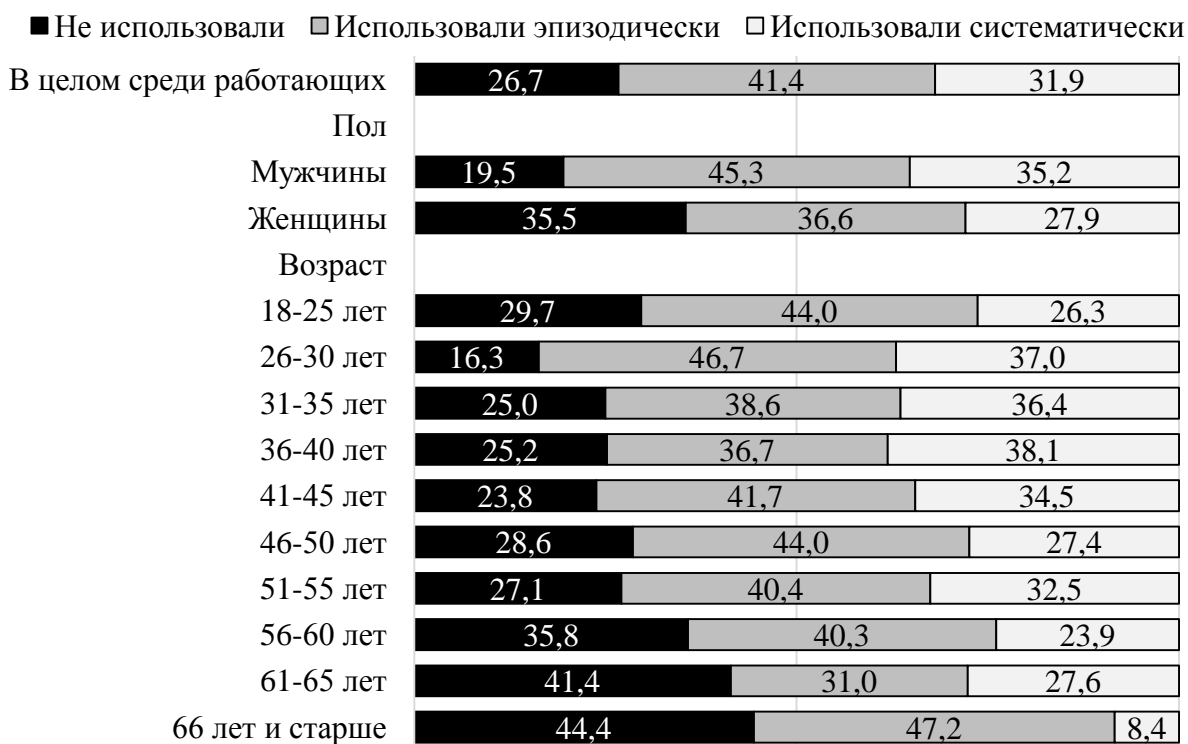


Рисунок 10 – Использование стратегии увеличения трудовых нагрузок в зависимости от пола и возраста индивидов, 2017 г., % от работающих

Кроме того, заметно чаще остальных перерабатывать были вынуждены жители городов с численностью населения свыше 500 тысяч человек. Так, именно в населенных пунктах этого типа и размера систематически использовали стратегию увеличения трудовых нагрузок свыше трети их работающего населения, тогда как в меньших по численности населения городах этот показатель не превышал 32,8% (Рисунок 30). При этом в городах с населением свыше 250 тысяч человек менее четверти работающих в принципе использовали рассматриваемую стратегию, тогда как в остальных населенных пунктах таких было около 30%. Таким образом, в условиях больших городов у людей либо возникает больше возможностей для наращивания трудовых нагрузок, либо же они просто не имеют возможностей выбрать другие адаптационные действия.

■ Не использовали □ Использовали эпизодически □ Использовали систематически

В целом среди работающих		26,7	41,4	31,9
Тип и размер поселения				
Города	более 1 млн чел.	22,6	38,7	38,7
	от 500 тыс до 1 млн чел.	26,8	35,5	37,7
	от 250 до 500 тыс. чел.	22,3	49,1	28,6
	от 100 до 250 тыс. чел.	29,3	40,7	30,0
	от 50 до 100 тыс. чел.	28,1	42,0	29,9
	менее 50 тыс. чел.	28,4	38,8	32,8
	ПГТ	33,9	46,8	19,3
Села		29,0	42,8	28,2

Рисунок 30 – Использование стратегии увеличения трудовых нагрузок в зависимости от типа поселения проживания индивидов, 2017 г., % от работающих

Что касается уровня образования, то в целом, как показано на Рисунке 31, чаще остальных были склонны к переработкам лица с незаконченным высшим образованием, что неудивительно, поскольку большую их часть составляют студенты, для которых характерна множественная занятость. Среди остального населения доля практиковавших с различной интенсивностью стратегию увеличения трудовых нагрузок различалась сравнительно мало. В то же время, мы должны отметить, что лица без профессионального образования сравнительно реже остальных систематически использовали элементы рассматриваемой стратегии (25,8% против 31,9% среди работающих в целом).

■ Не использовали □ Использовали эпизодически □ Использовали систематически



Рисунок 31 – Использование стратегии увеличения трудовых нагрузок в зависимости от уровня образования индивидов, 2017 г., % от работающих

Если рассматривать различные профессиональные группы, то реже остальных к повышению своих трудовых нагрузок прибегали специалисты средней квалификации, низкоквалифицированные рабочие и рядовые работники торговли и бытового обслуживания. Так, среди первых и вторых не использовали какие-либо элементы рассматриваемой стратегии адаптации 31,5%, а среди третьих – 35,3% (при 26,7% в числе работающих в целом). В то же время наиболее интенсивно перерабатывали руководители и специалисты высшей квалификации, среди которых доля систематически использовавших стратегию повышения трудовых нагрузок составляла около 37,0% (при 31,9% среди работающих в целом) (Рисунок 32).

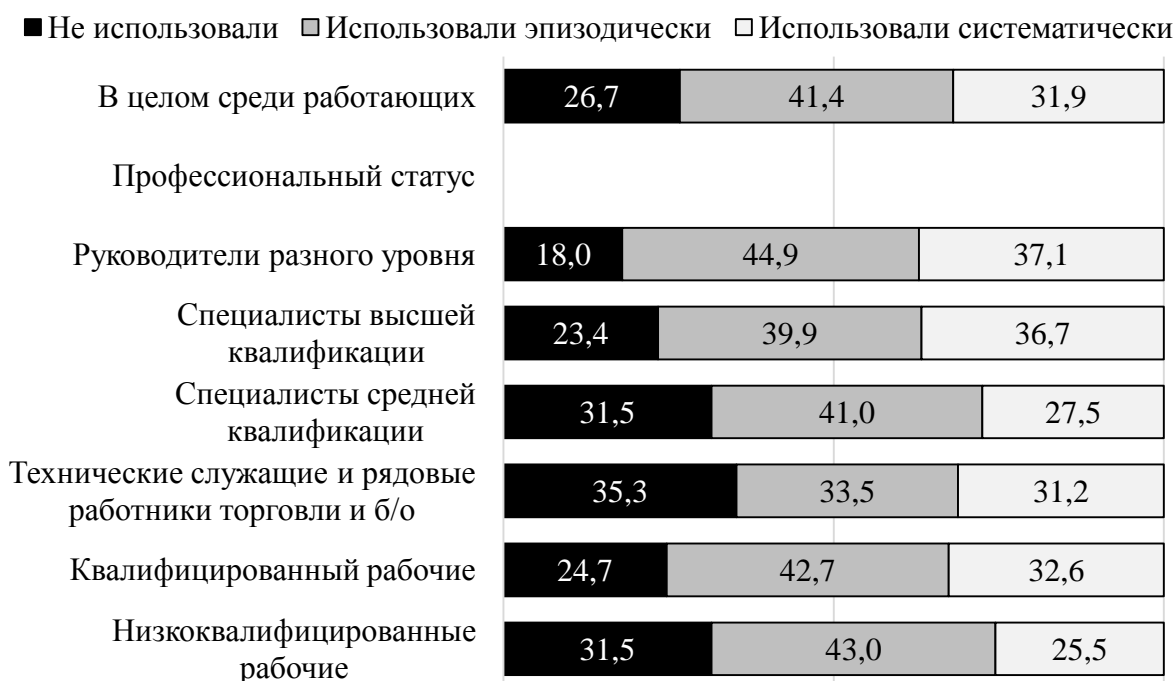


Рисунок 32 – Использование стратегии увеличения трудовых нагрузок в зависимости от профессионального статуса индивидов, 2017 г., % от работающих

Анализ индивидуальных заработков представителей различных профессиональных групп показывает, что разница в средних зарплатах использующих стратегию увеличения трудовых нагрузок, по сравнению с не использующими ее, среди руководителей составляла 1,17 раза, среди специалистов высшей квалификации – 1,26 раза, среди рядовых работников торговли и бытового обслуживания – 1,24 раза, среди квалифицированных рабочих – 1,13 раза. Что же касается специалистов средней квалификации и неквалифицированных рабочих, то в этих профессиональных группах доходы практически не различались среди практикующих переработки и не использующих их. Таким образом, можно отметить определенную экономическую эффективность стратегии повышения трудовых нагрузок, поскольку средние заработки использующих ее чаще всего выше, чем у остальных представителей соответствующих профессиональных групп. Но на это могут существенно влиять не только профессиональные позиции индивида, но и характеристики предприятия, где он занят – форма собственности, размер, отрасль, соблюдение трудового законодательства и пр.

Как следствие, представители профессиональных групп, в которых повышенные трудовые нагрузки экономически целесообразны, относятся и к

наиболее социально благополучным слоям. Так, как свидетельствуют наши данные, реже остальных использовали различные элементы стратегии увеличения трудовых нагрузок представители тех слоев населения, где среднедушевые доходы не превышали половины поселенческой медианы, а чаще прочих – наиболее обеспеченные россияне с доходами свыше 2 медиан в их типах поселений (Рисунок 33). В то же время доля систематически практикующих адаптационные действия в рамках рассматриваемой стратегии сравнительно слабо зависела от уровня их среднедушевых доходов.

■ Не использовали □ Использовали эпизодически □ Использовали систематически

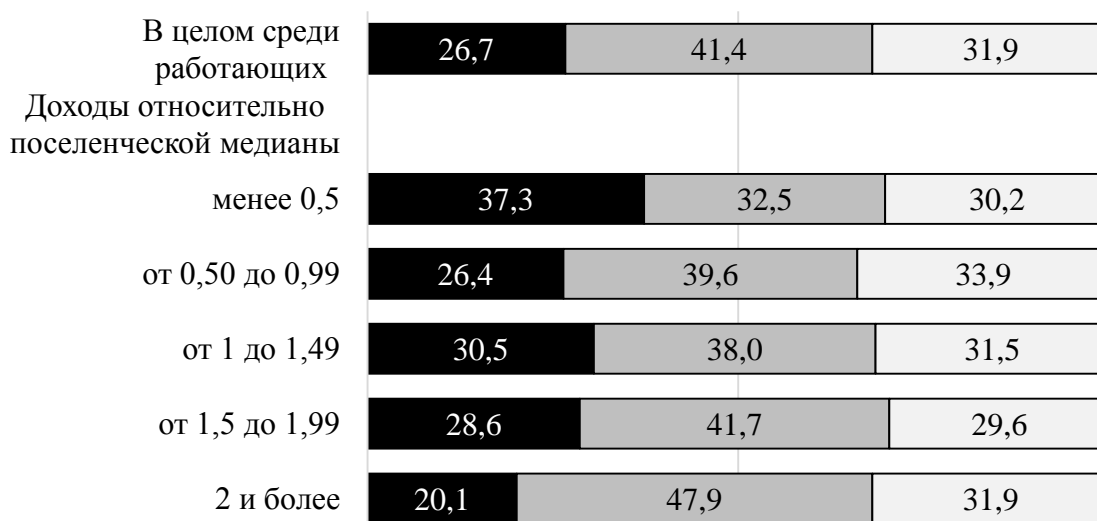


Рисунок 33 – Использование стратегии увеличения трудовых нагрузок в зависимости от уровня среднедушевых доходов индивидов относительно медианных в их типах поселений, 2017 г., % от работающих

Те же выводы можно сделать и при анализе использования стратегии увеличения трудовых нагрузок среди населения с разным уровнем адаптационного потенциала: чем он выше, тем чаще индивиды использовали соответствующие адаптационные действия (Рисунок 34).

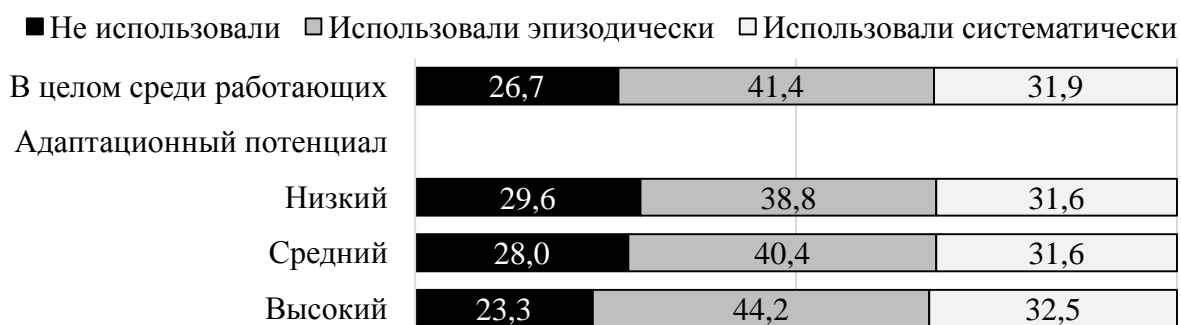


Рисунок 34 – Использование стратегии увеличения трудовых нагрузок в зависимости от адаптационного потенциала индивидов, 2017 г., % от работающих

Как показано на Рисунке 35, среди лиц с низкой концентрацией вызовов реже, чем среди работающих в целом, использовались адаптационные действия в рамках рассматриваемой стратегии (соответственно, 30,9% против 26,7%). С другой стороны, представители населения с высокой концентрацией основных вызовов использовали переработки для поддержания материального положения интенсивнее остальных (37,3% против 21,9% среди работающих в целом).

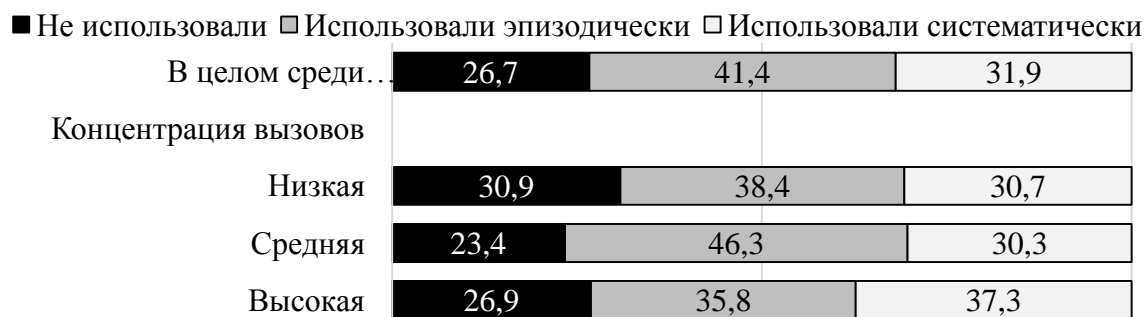


Рисунок 11 – Использование стратегии увеличения трудовых нагрузок в зависимости от характерного для индивидов уровня концентрации основных вызовов, 2017 г., % от работающих

В итоге, мы можем сказать, что стратегия увеличения трудовых нагрузок была одной из наиболее доступных для работающих россиян, и к тому же отчасти экономически оправданной с точки зрения хотя бы сохранения заработков. Однако сказать, что данная стратегия была однозначно эффективной, и материальное положение ее сторонников не стало хуже за период кризиса, мы не можем. Так,

согласно нашим данным, прошлая динамика материального положения сравнительно слабо зависела от склонности к переработкам (Рисунок 36).

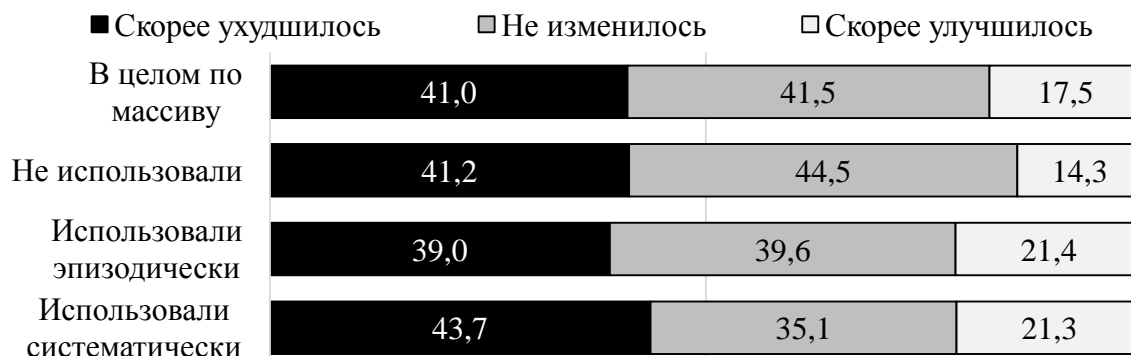


Рисунок 12 – Субъективные оценки прошлой динамики материального положения россиян с различной интенсивностью использования стратегии увеличения трудовых нагрузок, 2017 г., % от работающих

В то же время, нельзя не отметить, что среди сторонников стратегии увеличения трудовых нагрузок было заметно больше тех, чье материальное положение скорее улучшилось за время кризиса. Однако этот результат может быть связан с более благополучным социально-экономическим положением тех, кто интенсивно практиковал стратегию увеличения трудовых нагрузок, о чем мы уже упоминали выше.

4.4 Стратегия изменений в профессиональной сфере

Адаптационные действия, связанные с обновлением и наращиванием человеческого капитала индивидов или сменой профессионального статуса, в период последнего экономического кризиса практиковали 40,8% взрослого населения России. Мы объединили все подобные действия в одну адаптационную стратегию, поскольку поиск новой работы и начало собственного бизнеса непосредственно связаны с профессиональной сферой жизни. Что же касается действий по наращиванию и обновлению знаний, то они зачастую направлены на сохранение или увеличение конкурентных преимуществ либо внутри организации, в которой работает индивид, либо на всем рынке труда, если он собирается сменить работодателя. Так, согласно нашим данным, среди тех, кто в период кризиса получал новую специальность и/или самостоятельно повышал квалификацию, 38,5% искали

новую работу вместо основной, а 18,2% пытались организовать собственный бизнес. При этом наиболее доступным способом реализации рассматриваемой стратегии была смена работодателя (64,5%), заметно реже сторонники этой стратегии самостоятельно повышали квалификацию (формальными и неформальными способами) (33,1%), открывали свой бизнес (27,1%) или получали новую специальность (16,5%) (Рисунок 37).

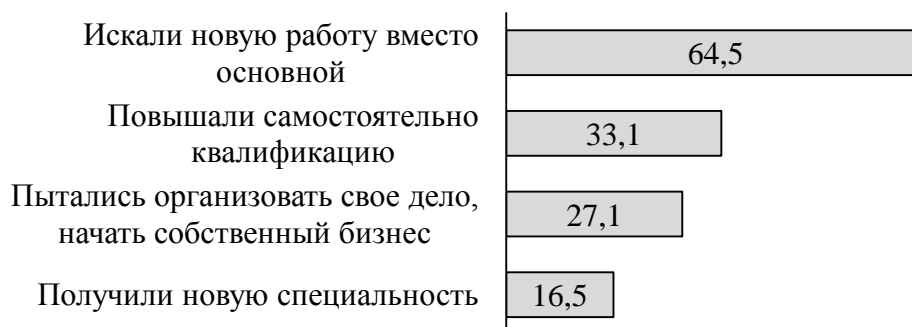


Рисунок 13 – Адаптационные действия сторонников стратегии изменений в профессиональной сфере, 2017 г., % от тех работающих, кто практиковал хотя бы одно из рассматриваемых действий

Если говорить об основных барьерах, препятствующих реализации рассматриваемой стратегии, то они будут связаны, во-первых, со структурой российской экономики, определяющей специфику рынка труда, где ограничено число рабочих мест, требующих высокой квалификации и/или постоянного ее наращивания. Во-вторых, существенным ограничением, отчасти вытекающим из первого, выступает сравнительно слабая вовлеченность работников в процессы непрерывного образования. Так, согласно нашим данным, в течение двух-трех лет получали какое-либо образование только 17,5% россиян старше 17 лет, включая получающих профессиональное образование. При этом, большинство населения (56,2%), не получившего образования в указанный период, в качестве основной причины называло отсутствие в этом необходимости. Естественно, что таких подавляющее большинство (72,3%) среди лиц пенсионного возраста, однако и среди населения трудоспособного возраста почти половина (48,4%) считали, что у них нет необходимости в продолжении обучения; о нехватке времени и средств говорилось заметно реже (соответственно, 16,8% и 18,2%). Об отсутствии доступных вариантов говорили только 2,4% россиян, не прошедших обучение в течение двух-трех лет, а

об отсутствии необходимых для эффективного обучения социальных связей – 1,6%. Таким образом, даже если исключить из рассмотрения лиц пенсионного возраста, основным барьером на пути увеличения включенности россиян в процессы непрерывного образования является его невостребованность в условиях российской экономики.

Что же касается еще одного компонента рассматриваемой нами стратегии изменений в профессиональной сфере – предпринимательства, то здесь проблемы заключаются не только в финансовых и административных барьерах, но и в самом предпринимательском потенциале россиян (Таблица 11).

Таблица 14 – Причины, по которым индивиды не пробовали открывать собственное дело в течение двух-трех лет до весны 2017 года, 2017 г., %

Причины, по которым не пробовали начать собственное дело	Пенсионный возраст	Трудоспособный возраст	Население в целом
Нет склонности к этому	24,0	19,4	20,7
Финансовые и административные барьеры	10,8	20,7	17,7
Устраивает работа по найму	6,3	20,4	16,1
Нет условий в населенном пункте	8,4	15,7	13,5
Возраст/здоровье	26,4	1,6	9,2
Не интересно или уже есть свой бизнес	12,5	6,7	8,5
Нет соответствующей профессии (с которой это возможно)	1,6	4,0	3,3
Другое	7,3	9,0	8,5
Затруднились ответить	2,7	2,5	2,5
Итого	100,0	100,0	100,0

Согласно нашим данным, склонность к изменениям в профессиональной сфере в значительной степени убывала с возрастом. Если среди 18-25-летних не использовали рассматриваемую стратегию 25,8%, то среди 26-40-летних таких была уже практически половина, а среди лиц пенсионного возраста – подавляющее большинство (три четверти и более) (Рисунок 38).

Можно проследить прямую зависимость интенсивности использования стратегии изменений в профессиональной деятельности от профессионального статуса. Так, руководители и специалисты высшей квалификации заметно чаще не только практиковали различные действия в рамках рассматриваемой стратегии, но и использовали их систематически (Рисунок 39).

■ Не использовали □ Использовали эпизодически □ Использовали систематически



Рисунок 15 – Использование стратегии изменений в профессиональной сфере в зависимости от профессионального статуса индивидов, 2017 г., % от работающих

Чем выше адаптационный потенциал индивидов, тем более интенсивно они практиковали действия в рамках стратегии изменений в профессиональной сфере (Рисунок 40).

■ Не использовали □ Использовали эпизодически □ Использовали систематически



Рисунок 40 – Использование стратегии изменений в профессиональной сфере в зависимости от адаптационного потенциала индивидов, 2017 г., %

Что же касается влияния уровня концентрации основных рисков на склонность индивидов к изменениям в профессиональной сфере, то здесь ситуация складывалась неоднозначно: чаще остальных систематически использовали данную стратегию лица, характеризовавшиеся как низкой, так и высокой концентрацией основных вызовов (Рисунок 41).



Рисунок 16 – Использование стратегии изменений в профессиональной сфере в зависимости от характерного для индивидов уровня концентрации основных вызовов, 2017 г., %

Сходство в поведении представителей групп с высокой и низкой концентрацией основных вызовов было связано с качественными характеристиками совершаемых ими действий в рамках одной и той же стратегии. Первые сравнительно чаще меняли место работы (32,8% при 26,3% среди населения в целом) и/или начинали свой бизнес (13,1% при 11,0% среди населения в целом), вторые же чаще предпочитали получить новую специальность (8,5% при 6,7% среди населения в целом) и/или самостоятельно повышать квалификацию (17,4% при 13,5% среди населения в целом).

4.5 Миграционная стратегия

Адаптационные действия, связанные с планируемым или фактическим изменением места жительства были объединены в отдельную миграционную стратегию. В целом, в течение двух-трех лет переехали или стали готовиться к переезду в другой регион 7,6% взрослого населения, а сменить страну проживания планировали 1,5%. Таким образом, миграционная стратегия является наименее распространенной из всех рассмотренных выше, и в виду малой численности ее сторонников нам пришлось анализировать объединенную группу тех, кто переезжал

или планировал это делать внутри России, и тех, кто стал готовиться к переезду в другую страну.

Чаще сторонники рассматриваемой стратегии встречались среди наиболее экономически активного населения в возрасте до 40 лет, а в возрастных когортах 26-35 лет миграционных настроений придерживался практически каждый седьмой (14,0%) (Рисунок 42).

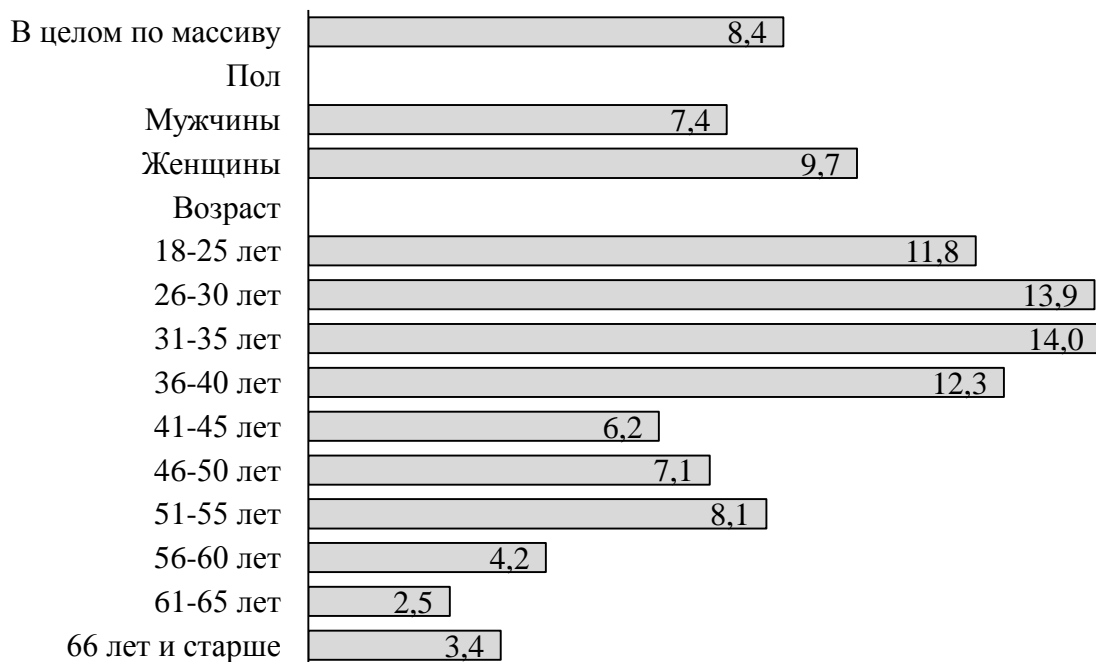


Рисунок 17 – Использование миграционной стратегии в зависимости от пола и возраста индивидов, 2017 г., %

В наибольшей степени ориентированы на переезд люди с высшим или незаконченным высшим профессиональным образованием (Рисунок 43).

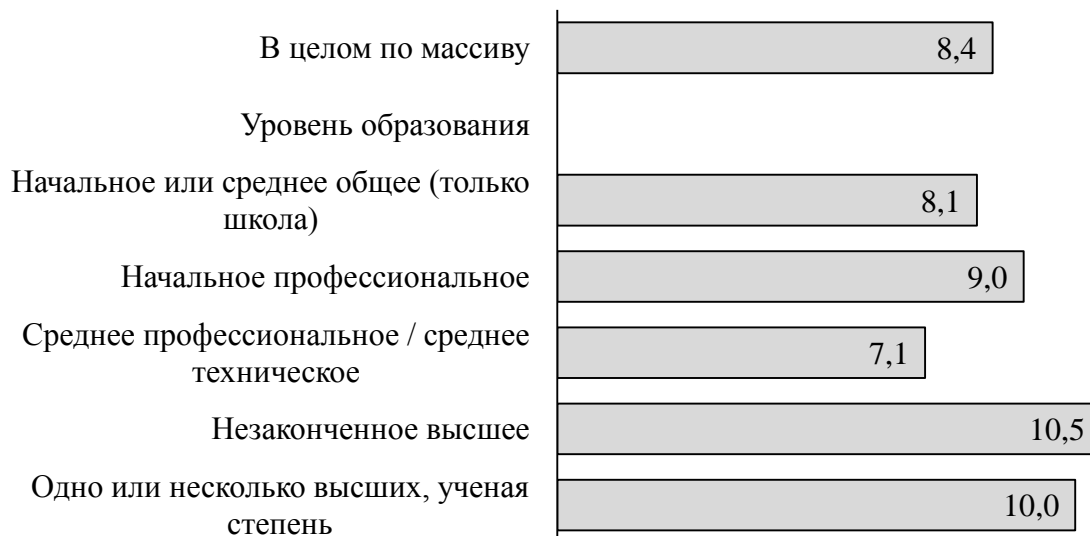


Рисунок 18 – Использование миграционной стратегии в зависимости от уровня образования индивидов, 2017 г., %

Среди работающих чаще остальных переезжали или планировали это сделать руководители разного уровня (14,6%), специалисты высшей квалификации (10,7%), а также рядовые работники торговли и бытового обслуживания (9,3%) (Рисунок 44).

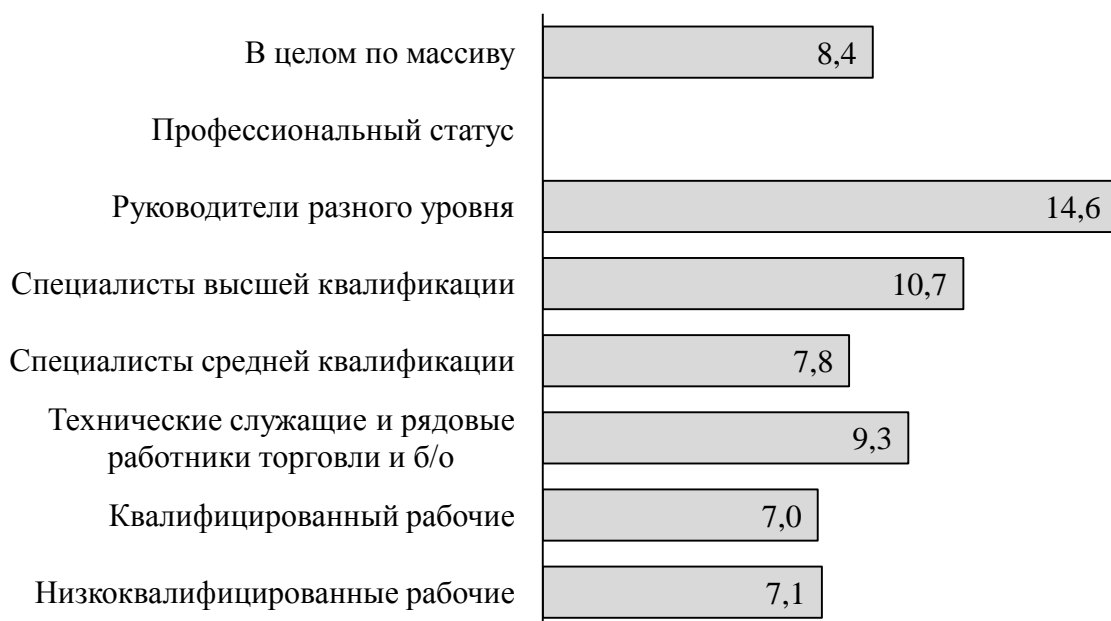


Рисунок 19 – Использование миграционной стратегии в зависимости от профессионального статуса индивидов, 2017 г., % от работающих

Как показано на Рисунке 45, каждый восьмой (13,3%) представитель группы населения с высоким адаптационным потенциалом переехал или планировал это

сделать, в то время как среди россиян с низким адаптационным потенциалом таких было всего 5,1%.

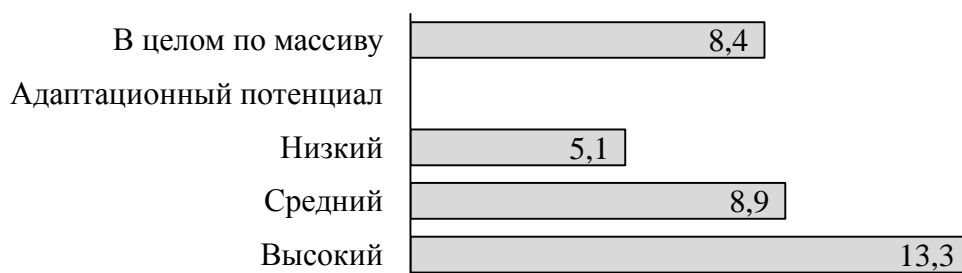


Рисунок 20 – Использование миграционной стратегии в зависимости от адаптационного потенциала индивидов, 2017 г., %

Что же касается концентрации основных вызовов, то ее высокий уровень повышал склонность индивидов к миграции: 12,0% лиц, характеризовавшихся высоким уровнем концентрации вызовов, сменили место жительства или планировали это сделать, при том, что среди остальных россиян этот показатель был заметно ниже (около 7,0%-8,0%).

4.6 Использование личного подсобного хозяйства

Традиционно ведение личного подсобного хозяйства (ЛПХ) в России было значимой статьей поступлений в семейные бюджеты. По нашим данным, 48,3% россиян имели домашнее хозяйство³, и три четверти из них (73,7%) полагали, что оно скорее важно для материального благополучия их семей, в том числе 34,0% считали, что очень важно (Рисунок 46).

³ Подразумевались все виды домашнего хозяйства: и выращивание овощей или фруктов, и разведение домашнего скота или птицы.

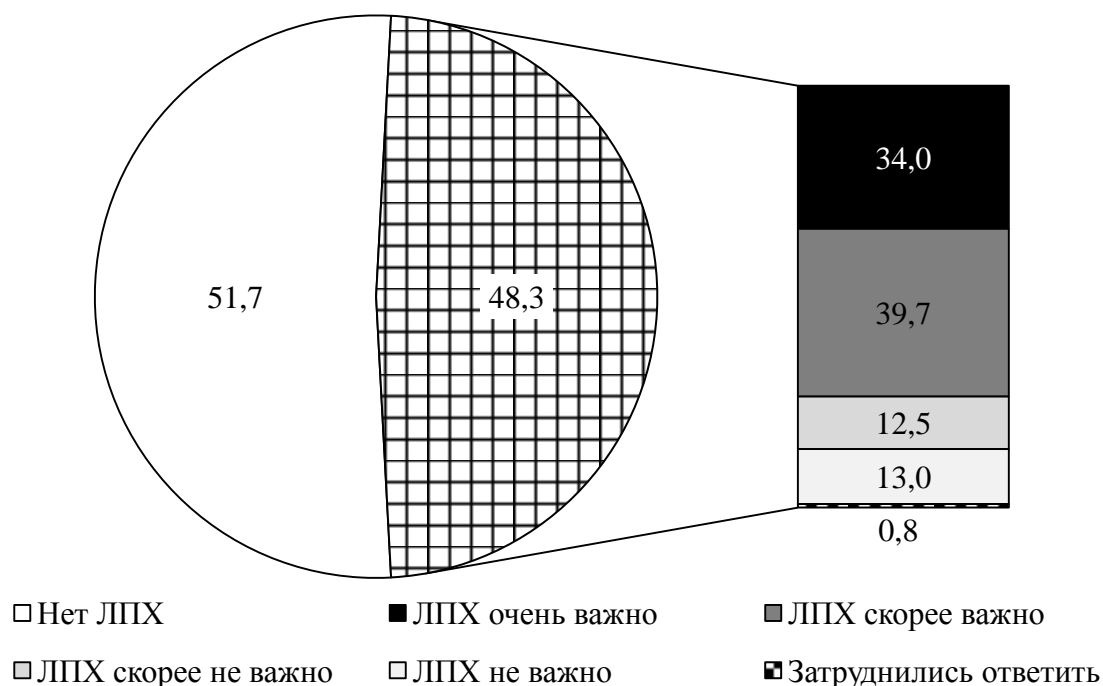


Рисунок 21 – Наличие ЛПХ у россиян и его важность для их материального благополучия, 2017 г., %

Таким образом, более чем для трети (35,6%) россиян ЛПХ было существенным подспорьем для поддержания материального благополучия, каждый восьмой (12,7%) занимался им скорее по другим причинам, и свыше половины (51,7%) населения его не имели. То есть, фактически, рассматривать ведение ЛПХ как адаптационное действие во время кризиса мы могли только для той части населения, которая не только его вела, но занималась им для поддержания материального благополучия. Об этом свидетельствует динамика масштабов ЛПХ у владеющих им россиян. Так, за период кризиса, почти четверть (23,1%) из тех, чье материальное благополучие опиралось, помимо всего, прочего на ЛПХ, увеличили его масштабы, у 61,9% оно осталось без изменений, и 14,5% его уменьшили⁴. Среди тех, кому ЛПХ было скорее не важно для личного материального благополучия, соответствующие показатели составили 9,4%, 71,6% и 16,9%⁵.

Далее проанализируем распространенность ЛПХ и его важность в различных социально-демографических группах россиян. Так, вопреки ожиданиям, ведение ЛПХ оказалось сравнительно широко распространено не только среди лиц старше

⁴ Еще 0,5% затруднились с ответом.

⁵ Еще 2,1% затруднились с ответом.

50 лет (более половины данных возрастных групп его имели, в том числе у 40% и более оно было важным подспорьем для домашних бюджетов), но и среди молодежи 18-25 лет (50,7% имели ЛПХ, в том числе у 34,4% оно было важным с точки зрения материального положения) (Рисунок 47).

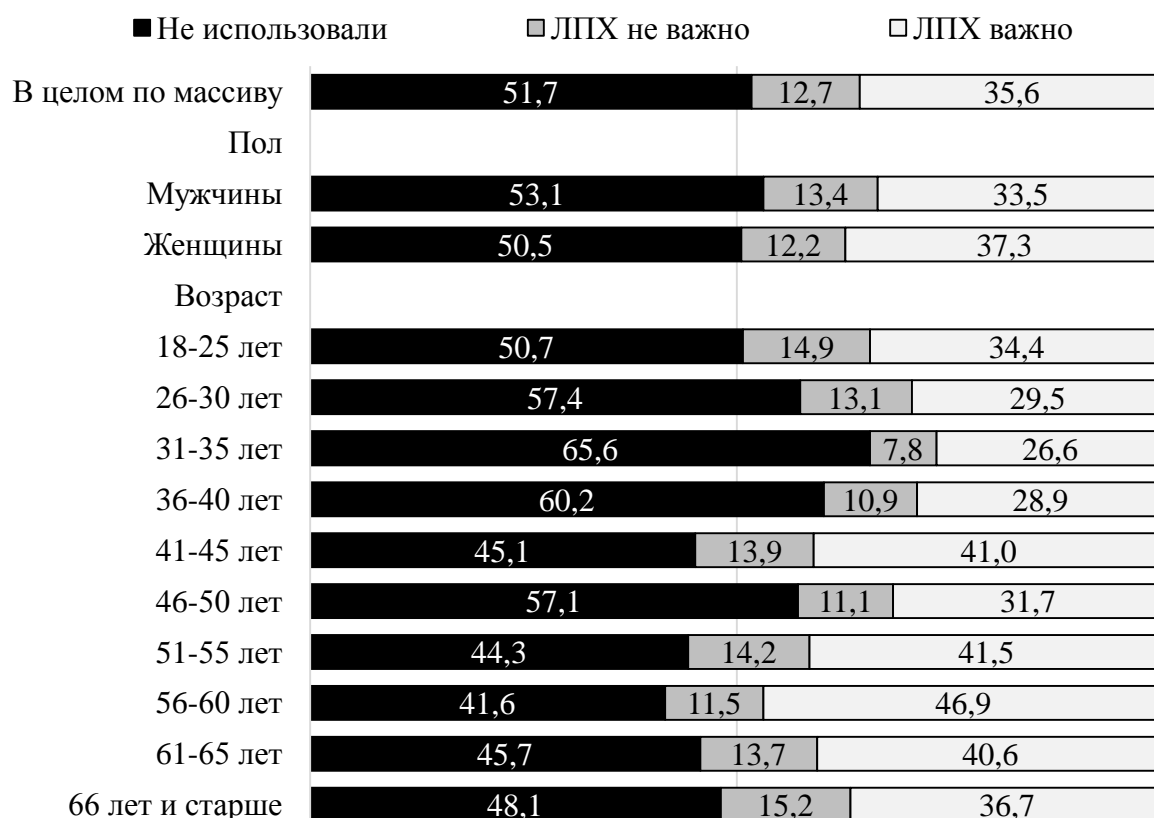


Рисунок 22 – Распространенность и важность ЛПХ в зависимости от пола и возраста индивидов, 2017 г., %

Ведение ЛПХ встречалось у 55,1% лиц без профессионального образования (в том числе для 43,4% ЛПХ было важным), 55,5% тех, кто получил начальное профессиональное образование (важным ЛПХ было для 43,6%), и 48,6% тех, кто закончил только средние специальные учебные заведения (ЛПХ было важным для 39,4% из них). Тогда как среди лиц с высшим образованием, включая незаконченное высшее, около 60,0% вообще не вели ЛПХ.

Характер занятости индивидов при этом влиял на распространенность и важность ЛПХ сравнительно слабо. Заметно выделялись на общем фоне работающие россияне, 55,1% из которых не имели подсобного хозяйства. Однако среди неработающих россиян ЛПХ вели свыше 51,2% трудоспособного возраста и 54,5%

пенсионеров независимо от их занятости (в том числе около 40,0% неработающих любого возраста считали ЛПХ важной составляющей материального благополучия).

Специфика распространенности и важности ЛПХ в жизни работающих россиян, имеющих различные профессиональные статусы, определяется поселенческими и возрастными факторами. Так, реже остальных занятых вели ЛПХ руководители и специалисты высшей квалификации, среди которых имели его только около трети (соответственно, 34,8% и 36,9%), тогда как в остальных профессиональных группах таковых насчитывалось около половины. Кроме того, если рассматривать только имеющих подсобное хозяйство, то для руководителей и специалистов высшей квалификации в половине случаев, по их оценкам, оно было не важно с точки зрения материального благополучия, в отличие от остальных работающих россиян с ЛПХ, для большинства из которых оно оказывало существенную поддержку (Рисунок 48).



Рисунок 48 – Распространенность и важность ЛПХ в зависимости от профессионального статуса индивидов, 2017 г., %

Чем выше уровень адаптационного потенциала, тем реже ЛПХ рассматривается в качестве значимого средства пополнения семейного бюджета. Так, среди имеющих высокий адаптационный потенциал, высокую значимость подсобного хозяйства признавали 27,9%, тогда как в низкоресурсной группе таких насчитывалось 39,8%.

В то же время, высокая концентрация вызовов негативно сказывалась на склонности индивидов к ведению ЛПХ. Среди тех, кто характеризовался низким уровнем концентрации основных вызовов, доля ведущих ЛПХ, составляла 60,7%, а в полярной к ним группе с высокими значениями этого показателя – 41,0%.

Нужно отметить, что сам по себе факт ведения ЛПХ сравнительно мало влиял на динамику материального положения индивидов. Среди тех, у кого было подсобное хозяйство, улучшение своего материального положения ощутили 18,5%, а ухудшение – 39,6%, среди тех, кто не вел ЛПХ, эти показатели составляли, соответственно, 16,7% и 42,6%.

5 Социально-экономическая адаптация представителей среднего класса

Рассматривая динамику идентификационных характеристик среднего класса⁶ в двух-трехлетнем измерении, можно прийти к следующим выводам:

- уровень материального положения, отраженный субъективными оценками, незначительно, но поднялся, что дало возможность расширения среднего класса по соответствующему критерию;
- повысилась субъективная оценка социального положения (в еще большей степени, чем оценка материального статуса), что также определяет перспективы расширения среднего класса;
- наиболее дефицитным признаком является социально-профессиональный статус, и за истекшей с прошлого замера год этот признак стал еще дефицитнее.

В целом, можно заключить, что именно ситуация в сфере труда и занятости по-прежнему тормозит восстановительный после острой фазы кризиса 2014-2015 гг. рост численности среднего класса.

Распределение идентификационных признаков по стратификационным группам (Таблица 13) показывает, что в 2017 г. общество разделилось на, с одной стороны, нижние слои и дальнюю периферию среднего класса, более половины представителей которых считают, что их материальное положение ухудшилось, и, с другой - ядро и ближнюю периферию среднего класса, чье положение, по самооценке, либо улучшилось, либо осталось без изменений.

Таблица 13 – Динамика материального положения, 2017 г., % по строке

Идентификационные группы	Материальное положение...		
	улучшилось	не изменилось	ухудшилось
Нижние слои	8,0	32,2	59,8
Дальняя периферия СК	14,5	34,1	51,4
Ближняя периферия СК	30,7	45,9	23,4
Ядро СК	35,0	42,2	22,8
<i>В целом</i>	22,6	39,4	38,0

⁶ Идентификационные характеристики среднего класса: социально-профессиональный статус (руководители организаций, структурных подразделений, а также специалисты с высшим образованием); уровень материальной обеспеченности (причисляются те, кто оценил свое материальное положение как «среднее» или «скорее хорошее»; социальный статус (причисляются те, кто оценил свое социальное положение как «среднее» и «выше среднего»).

Из этих данных можно сделать предположение, что если для первых экономический кризис продолжается, то для последних он закончился или приближается к завершению. Здесь, правда, мы можем говорить только об общих тенденциях, поскольку, как показано в приведенной выше таблице, даже в ядре среднего класса насчитывается более пятой части его представителей, чье материальное положение снизилось за последний год.

Источником уверенности ядра и ближней периферии среднего класса является его положение в сфере занятости, поскольку представители соответствующих стратификационных групп, имея конкурентные преимущества, занимают лучшие позиции на рынке труда – заняты в наиболее успешных сегментах и на более успешных предприятиях.

Наличие возможностей самореализации в сложившихся социально-экономических условиях признает даже значительная, приближающая по численности к половине соответствующей группы, доля представителей нижних слоев. А уже начиная с дальней периферии среднего класса соответствующая доля растет, достигая 80% в ядре, но, правда, и не превышая этот показатель (Таблица 14).

Таблица 14 – Распределение ответов на вопрос: «Могут ли сейчас такие люди как вы реализовать свои возможности и устремления в жизни?», 2017 г., % по строке

Идентификационные группы	Могут ли сейчас такие люди как вы реализовать свои возможности и устремления в жизни?		
	Могут / Скорее могут	Не могут / Скорее не могут	Затруднились ответить
Нижние слои	47,5	46,1	6,4
Дальняя периферия СК	59,6	34,4	6,0
Ближняя периферия СК	76,0	17,6	6,4
Ядро СК	80,7	14,7	4,6
<i>В целом</i>	<i>66,5</i>	<i>27,5</i>	<i>6,0</i>

Представления о том, что может помочь реализовать свои возможности, определенным образом различаются у представителей стратификационных групп (Таблица 15). Мнение о значении высокого уровня образования и профессионализма объединяет всех, а готовность воспринимать и осваивать новое в гораздо большей степени выделяет представителей ядра и ближней периферии. Так, если о необходимости осваивать инновации говорит каждый третий представитель ядра среднего класса, то в нижних слоях так считает лишь каждый десятый.

Таблица 15 – Распределение ответов на вопрос: «Что сейчас, в первую очередь, может помочь реализовать свои возможности, добиться успеха?», 2017 г., % по строке

Идентификационные группы	Что сейчас, в первую очередь, может помочь реализовать свои возможности, добиться успеха?					
	Высокий уровень образования, профессионализм	Готовность воспринимать и осваивать новые возможности	Аккуратность, осмотренность	Умение налаживать отношения с начальством	Другое	Затруднились ответить
Нижние слои	37,3	10,8	4,4	11,8	29,6	6,1
Дальняя периферия СК	39,0	12,3	6,0	7,5	30,7	4,5
Ближняя периферия СК	41,2	23,4	5,1	9,8	17,2	3,3
Ядро СК	44,1	29,0	2,5	5,5	17,2	1,7
<i>В целом</i>	<i>40,4</i>	<i>18,9</i>	<i>4,7</i>	<i>8,9</i>	<i>23,2</i>	<i>3,9</i>

Общие оценки перспектив собственной реализации интересно сопоставить с оценкой конкретных возможностей (Таблица 16). Из приведенных данных следует, что лишь о возможности получить новое, более востребованное в настоящее время образование, высказались в положительном смысле более половины опрошенных. В то же время о таких возможностях, как открыть собственное дело, найти новую работу, делать крупные покупки или сбережения, респонденты рассуждают с заметно большей осторожностью.

Таблица 16 – Доля положительных ответов на вопрос: «Удачное ли сейчас время для того, чтобы...», 2017 г., %

Идентификационные группы	Удачное ли сейчас время для того, чтобы...				
	получать новое образование	открывать собственное дело, заниматься бизнесом	менять работу, искать новую работу	делать крупные покупки	делать сбережения
Нижние слои	40,9	25,0	17,2	19,6	26,4
Дальняя периферия СК	54,1	31,7	15,1	27,1	37,7
Ближняя периферия СК	61,3	42,5	28,0	38,9	55,2
Ядро СК	68,4	45,6	27,7	47,7	52,9
<i>В целом</i>	<i>56,3</i>	<i>36,6</i>	<i>22,4</i>	<i>33,3</i>	<i>44,2</i>

При этом значительно различаются оценки представителей разных стратификационных групп. Мнения представителей ядра и ближней периферии среднего класса сближаются в том, что более 60% их представителей считают, что сейчас хорошее время для получения образования, но среди представителей ядра таких заметно больше. В то же время, среди нижних слоев к такому выводу приходит значительно меньшая доля респондентов. По положительной оценке возможностей делать крупные покупки и сбережения представители ядра среднего класса также обгоняют ближнюю периферию и, тем более, слои, стоящие ниже на иерархической лестнице. То же можно сказать об оценке возможностей заниматься бизнесом. Ниже всего респонденты, включая ядро и ближнюю периферию среднего класса, оценивают возможность смены работы.

Если говорить о реализации различных возможностей, то доля предпринимавших какие-либо усилия адаптационного характера в целом невелика. Вместе с тем, представители ядра среднего класса заметно отличаются от других групп своей активностью по разным направлениям (Таблица 17).

Таблица 17– Предпринимаемые в последние два-три года усилия для поддержания или улучшения материального положения, 2017 г., % (допускалось несколько ответов)

Идентификационные группы	Предпринимаемые усилия					
	Покупали валюту, ценные бумаги, золото и т.п.	Покупали недвижимость	Делали сбережения	Сдавали недвижимость внаем	Переехали или стали готовиться к переезду внутри страны	Стали готовиться к переезду за рубеж
Нижние слои	1,0	3,1	23,4	2,0	7,4	1,0
Дальняя периферия СК	0,9	1,2	29,2	2,7	6,0	1,2
Ближняя периферия СК	3,3	6,7	38,7	4,7	7,2	1,6
Ядро СК	8,4	13,9	45,4	10,1	14,3	2,5
<i>В целом</i>	<i>3,1</i>	<i>5,8</i>	<i>34,2</i>	<i>4,6</i>	<i>8,2</i>	<i>1,5</i>

Несмотря на то, что представители ядра и ближней периферии среднего класса достаточно уверенно оценивают свои возможности в современной социально-

экономической ситуации, значительная часть их представителей, доходящая до половины, испытывают страх перед будущим (Таблица 18).

Таблица 18 – Распределение ответов на вопрос: «Испытывали ли вы за последний год страх перед будущим?», 2017 г., % по строке

Идентификационные группы	Испытывали ли вы за последний год страх перед будущим?			
	Часто	Иногда	Редко	Не испытывал страха перед будущим
Нижние слои	22,3	26,7	20,9	30,1
Дальняя периферия СК	13,9	29,9	20,8	35,4
Ближняя периферия СК	6,7	20,0	21,4	51,9
Ядро СК	7,2	28,7	22,8	41,3
<i>В целом</i>	<i>12,0</i>	<i>25,4</i>	<i>21,4</i>	<i>41,2</i>

Для групп, стоящих на нижних ступенях социальной лестницы, неуверенность в завтрашнем дне присуща в еще большей степени. Представителей ядра и ближней периферии среднего класса отличает лишь то, что среди них меньше тех, кто постоянно находится в состоянии социальной депрессии.

Заключение

Неблагоприятная экономическая ситуация вынудила значительную часть населения предпринимать какие-либо экономические действия адаптационного характера, с тем, чтобы не допустить дальнейшего снижения уровня жизни, либо его повысить.

Исследование адаптационных стратегий населения потребовало, во-первых, оценки адаптационного потенциала различных групп населения, во-вторых, определения рисков снижения уровня жизни и степени их концентрации в различных социальных средах и, в-третьих, анализ собственно адаптационных стратегий, реализуемых в зависимости от имеющегося адаптационного потенциала и степени концентрации основных вызовов.

Интегральный индекс адаптационного потенциала был построен путем суммирования основных имеющихся в распоряжении индивида ресурсов адаптации: а) размера текущих доходов; б) размера сбережений, наличия недвижимости в виде второго жилья; в) наличие профессионального образования; г) включенности в социальные связи. Расчеты привели к выводу о дифференциации населения в соответствие с объемом адаптационного потенциала. Его высоким уровнем обладают 20,4% населения; средним – 40,4% и низким 39,2%.

Среди россиян с высоким адаптационным потенциалом наиболее высока доля лиц младше 45 лет, жителей средних и крупных городов, получивших высшее профессиональное образование, имеющих работу и занимающие позиции руководителей и высококвалифицированных специалистов.

По своему социально-демографическому составу и характеру занятости часть населения со средним адаптационным потенциалом близка к генеральной совокупности, то есть такой уровень возможностей адаптации является типичным для всего общества.

Среди россиян с низким адаптационным потенциалом в наибольшей степени представлены люди старших возрастов (половина представителей этой группы старше 50 лет), жители сел и малых городов, без высшего образования, неработающие, а среди занятых – рабочие различного уровня квалификации, а также рядовые работники торговли и бытового обслуживания.

Обнаружена связь интегрального индекса адаптационного потенциала с динамикой материального положения в период кризиса. Так, у большинства (68,4%) тех, кто характеризуется высоким адаптационным потенциалом, материальное положение не ухудшилось, а у 31,4% даже улучшилось в той или иной степени. Среди респондентов с низким адаптационным потенциалом, наоборот, почти половина (47,5%) отметили ухудшение положения, а о хоть каком-то улучшении говорил только каждый десятый представитель этой части населения.

Далее был построен интегральный показатель рисков снижения уровня жизни, путем суммирования основных рисков: а) в профессиональной сфере; б) связанных с иждивенческой нагрузкой; в) связанных с вероятностью ухудшения жилищных условий; г) связанных с долговой нагрузкой. Определились группы с низкой (26,3%), средней – (48,2%) и высокой (25,5%) концентрацией основных рисков.

В результате анализа социально-демографического состава полученных групп выяснилось, что среди населения с высокой концентрацией основных вызовов женщины встречаются чаще мужчин. Сравнительно большая часть этой группы относится к наиболее активным во всех смыслах возрастам: медианный возраст составляет 40 лет при 45 годах по массиву в целом. Здесь же концентрируются преимущественно городские жители, без высшего образования, без постоянной работы (в первую очередь, это неработающие трудоспособного возраста) и со среднедушевыми доходами, не превышающими медианных в их типах поселений.

Медианный возраст россиян со средней концентрацией вызовов составляет 50 лет, и здесь чаще встречаются неработающие пенсионеры, жители средних и малых городов (включая поселки городского типа), а среди работающих – рабочие разной квалификации и рядовые работники торговли и бытового обслуживания.

Наконец, среди населения с низкой концентрацией рисков наиболее часто встречается либо молодежь до 25 лет, либо лица 50-60 лет, с высшим образованием, многие из которых проживают в сельской местности, преимущественно имеющие работу, чаще прочих относящиеся к специалистам различной квалификации и руководителям. При этом среднедушевые доходы в большинстве случаев превышают медианные в их типах поселений.

Были исследованы наиболее распространенные адаптационные стратегии россиян, которые практиковались ими в течение последних двух-трех лет.

Полученные данные свидетельствуют о том, что выбор адаптационных действий в условиях резких изменений социально-экономической ситуации в стране россияне совершали, во-первых, исходя из того, на каком жизненном этапе они находились, а, во-вторых, осознанно или нет, пытаясь оптимизировать имеющиеся ресурсы для достижения своих целей. Об это свидетельствует достаточно сильное влияние возрастных, а в отдельных случаях и поселенческих факторов на интенсивность использования практически всех стратегий. При наличии ресурсов индивиды чаще всего их задействовали, а при отсутствии – привлекали со стороны.

Стратегия привлечения внешних ресурсов была одной из наиболее распространенных по ряду причин. Во-первых, привлечение заемного финансирования (как у кредитных организаций, так и у частных лиц) остается сравнительно легко доступным источником средств в кризисные периоды. Во-вторых, структура и эффективность функционирования социальных сетей, характерных для нашего общества, позволяет включенным в них индивидам с высокой долей вероятности получить требуемую помощь. Основными барьерами для использования этих двух адаптационных действий могут быть преимущественно недобросовестное исполнение своих обязательств самими индивидами, что приводит к сокращению возможностей использования источников помощи и в случае обращения к кредитным организациям, и в случае задействования социальных сетей. Если же говорить о третьем элементе этой стратегии, то, с точки зрения самих россиян, система государственной социальной защиты обладает крайне низкой эффективностью конвертации в реальную помощь – свыше трех четвертей из тех, кто нуждался в помощи, но не обратился к государственным структурам, полагали, что такое обращение им бы не помогло, а из тех, кто обратился, существенную помощь получила только треть. Таким образом, фактически, россиянам проще и эффективнее искать помощь в своих социальных сетях, нежели полагаться на помощь государства в сложные периоды их жизни.

Распространенность и интенсивность использования стратегии привлечения внешних ресурсов напрямую зависит от возраста индивидов, что связано и с практикой поддержания и наращивания социальных связей (с возрастом включенность индивидов в социальные сети падает), и с финансовым поведением представителей разных возрастных когорт (обычно с возрастом люди чаще сберегают и реже наращивают долги). Как следствие, систематическое

использование данной стратегии чаще встречалось в наиболее социально и экономически активных группах населения, представители которых с большей вероятностью имели высокопотенциальные связи – среди работающих, лиц со средним и высоким адаптационным потенциалом, и особенно, тех, кто характеризовался высокой концентрацией основных рисков.

Инвестиционно-сберегательную стратегию, включающую в себя действия индивидов по использованию и накоплению сбережений, практиковали сравнительно многие россияне. Следует отметить, что подавляющему большинству из них в кризисное время пришлось тратить накопленные ранее сбережения, однако они стремились вернуться к накоплению в любой удобный момент. Помимо этого, трата накопленного ранее стала одной из возможностей сохранения средств от инфляции, хотя оценить масштабы распространенности такой мотивации мы не имели возможности. Тем не менее, наши данные говорят о том, что и среди населения в целом, и среди сторонников инвестиционно-сберегательной стратегии было не более четверти тех, кто имел представления о том, как инвестировать имеющиеся средства, чтобы уберечь их от инфляции. Это было одним из существенных барьеров на пути повышения инвестиционной активности населения. Помимо этого, негативную роль играли сравнительно низкая финансовая грамотность россиян (по сравнению с жителями других стран ОЭСР), отсутствие у большинства из них навыков долгосрочного финансового планирования, а также, естественно, резкое падение их доходов за время прошедшего кризиса. Как следствие, инвестиционно-сберегательная стратегия была распространена в тех социально-экономических группах населения, для которых в принципе характерны не только повышенная ресурсообеспеченность, а значит и наличие средств для накопления, но и поведенческие паттерны, способствующие наращиванию сбережений – среди лиц с высшим образованием, имеющих работу, с высокой квалификацией, характеризующихся низкой концентрацией основных вызовов.

Стратегия повышения трудовых нагрузок путем сверхурочной или дополнительной работы была широко распространена среди работающих россиян, по-видимому, как наиболее доступный способ сохранения или повышения текущих доходов. При этом говорить об эффективности данной стратегии для самих работников можно только в случае специалистов высшей квалификации и рядовых работников торговли и бытового обслуживания, для которых мы смогли

зафиксировать реальный выигрыш в индивидуальных заработках на фоне остальных представителей тех же профессиональных групп. Другими словами, данная стратегия для большинства работников была возможностью сохранить хоть какой-то постоянный доход, когда в условиях кризиса работодатели стали повышать трудовые нагрузки без соответствующего увеличения оплаты труда.

Стратегия изменений в профессиональной сфере (наращивание человеческого капитала, смена работы и/или профессионального статуса) была наиболее широко распространена среди населения до 40 лет. Это объясняется тем, что пик образовательной активности, согласно нашим данным, приходился на возрастную группу 18-24 лет, а предпринимательской активности – 25-34 лет. Если говорить о барьерах на пути более широкого распространения данной стратегии, то, во-первых, им является сравнительно низкая вовлеченность населения в процессы непрерывного профессионального образования, что обуславливается спецификой структуры российской экономики, где ограничено и не растет количество рабочих мест, требующих непрерывного совершенствования квалификации. Во-вторых, с точки зрения россиян, организовать собственный бизнес им мешают не только административные и финансовые барьеры, но и отсутствие соответствующих способностей, знаний и умений, хотя структурные барьеры в данном случае стоят на первом месте. В результате, сравнительно чаще остальных стратегия изменений в профессиональной сфере практиковалась в тех социально-демографических группах населения, в которых либо была высока концентрация молодежи (например, лица с неоконченным высшим образованием), либо наблюдались более высокие, по сравнению с остальными, ренты на человеческий капитал (руководители и специалисты высшей квалификации).

Миграционная стратегия была наименее распространенной из всех рассмотренных и также, как и в предыдущем случае, относилась к молодежным. Наиболее примечательно, что миграционным настроениям чаще остальных россиян были подвержены представители наиболее квалифицированных и обеспеченных групп населения – лица с высшим образованием, высоким адаптационным потенциалом, занимающие руководящие позиции. В то же время, чаще сторонники миграционной стратегии встречались среди тех россиян, кто характеризовался высокой концентрацией основных рисков.

Ведение личного подсобного хозяйства было частью адаптационных стратегий в основном жителей сельской местности и малых городов. Помимо этого, наши результаты свидетельствуют, что среди представителей высокоресурсных слоев общества (лица с высшим образованием, работающие, руководители и специалисты высшей квалификации) ЛПХ не только реже встречалось, но и реже было важным для наполнения семейных бюджетов.

В качестве отдельной темы было исследовано положение российского среднего класса. Положительный характер динамики материального положения его представителей свидетельствует о том, что они прошли фазу послекризисного восстановления. Здесь, правда, можно говорить только об общих тенденциях, поскольку даже в ядре среднего класса насчитывается более пятой части его представителей, чье материальное положение снизилось за последний год. Представителей среднего класса объединяет мнение о значении высокого уровня образования и профессионализма, а также готовности воспринимать и осваивать новое в формировании и реализации эффективных адаптационных стратегий.