РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДОХОДНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ЗАНЯТОСТИ И ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА)

Голенкова З. Т.,

*доктор философских наук, профессор,
руководитель Центра исследования
социальной структуры и социального расслоения,
Институт социологии ФНИСЦ РАН,
Москва, Россия.
E-mail: golenko@isras.ru*

Голиусова Ю. В.,

*кандидат социологических наук,
ведущий научный сотрудник,
Институт социологии ФНИСЦ РАН,
Москва, Россия.
E-mail: ygoliusova@yandex.ru*

Сушко П. Е.,

*кандидат социологических наук,
старший научный сотрудник,
Институт социологии ФНИСЦ РАН,
Москва, Россия.
E-mail: sushkope@mail.ru*

Аннотация. В статье на данных репрезентативного социологического исследования жителей Республики Тыва, проведенного сотрудниками Отдела социальной структуры Института социологии ФНИСЦ РАН в апреле 2019 г., анализируются особенности доходной стратификации населения республики в контексте занятости и финансового поведения. Показано, что модель доходной стратификации Тывы смещена вниз, поскольку среди населения республики преобладают группы с доходами, как правило, не превышающими 1,5 медиан, которые также имеют займы

или кредиты. В целом такая ситуация отчасти воспроизводится и на страновом уровне. Сберегательные стратегии не пользуются среди населения республики широкой популярностью. Также отмечено, что наличие официальной занятости среди большинства опрошенных хотя и снижает риски попадания в группу малообеспеченных, но вовсе не гарантирует их социально-экономическую стабильность. При этом субъективные оценки индивидами своего дохода концентрируются примерно в одном диапазоне, соответствующем медианной группе. Что, с одной стороны, говорит о субъективном стремлении к более благополучным группам в материальном отношении, а с другой стороны, подтверждает, что сложившийся образ жизни воспринимается большинством тувинцев как наиболее распространенный в регионе, позволяющий ощущать себя не хуже остальных. Результаты исследования также показывают, что для обеспечения соответствующего уровня жизни население республики нередко обращается к ресурсам взаимопомощи. При этом около половины домохозяйств выплачивают долги кредитным и микрофинансовым организациям.

Ключевые слова: модернизация, социальная структура, рынок труда, доходная стратификация, финансовое поведение, социально-профессиональные группы, бедность.

REGIONAL FEATURES OF INCOME STRATIFICATION IN THE CONTEXT OF EMPLOYMENT AND FINANCIAL BEHAVIOR (CASE OF THE TYVA REPUBLIC)

Golenkova Zinaida T.,
*Doctor of Philosophy, Professor,
Institute of Sociology of FCTAS RAS,
Moscow, Russia.
E-mail: golenko@isras.ru*

Goliusova Julia V.,

Candidate of Sociology,

Leading Researcher,

Institute of Sociology of FCTAS RAS,

Moscow, Russia.

E-mail: ygoliusova@yandex.ru

Sushko Pavel E.,

Candidate of Sociology,

Senior Researcher,

Institute of Sociology of FCTAS RAS,

Moscow, Russia.

E-mail: sushkope@mail.ru

Abstract. Based on the data of representative sociological research of inhabitants of the Tyva Republic conducted by researchers of Institute of sociology of FCTAS RAS in April 2019, the article reveals the features of income stratification of the population of the Republic in the context of employment and financial behavior. It is shown that the model of income stratification of Tuva is shifted down, since the population of the Republic is dominated by groups with incomes, usually not exceeding 1.5 medians, who also have loans or credits. In General, this situation is partly replicated at the country level. Savings strategies are not widely popular among the population of the Republic. It is also noted that the presence of official employment among the majority of respondents, although it reduces the risk of falling into the group of low-income people, does not guarantee their socio-economic stability. At the same time, individuals' subjective estimates of their income are concentrated in approximately the same range, corresponding to the median group. This, on the one hand, indicates a subjective desire for more prosperous groups in material terms, and on the other hand, confirms that the established way of life is perceived by most Tuvans as the most common in the region, allowing them to feel no worse than the rest. The results of the study also show that in order to ensure an appropriate standard of living, the population of the Republic often turns to mutual assistance

resources. At the same time about half of households pay debts to credit and microfinance organizations.

Keywords: modernization, social structure, labor market, income stratification, financial behavior, socio-professional groups, poverty.

Дифференциация по доходам: постановка проблемы

Исследование социальной структуры любого современного общества предполагает комплексное измерение различных ее срезов. Мы можем говорить об отдельных социальных группах и слоях, изучать классовую или социально-профессиональную структуру, рассматривать население с точки зрения доступа к тем или иным социально значимым ресурсам, говорить о различных видах социального неравенства, размышлять в контексте различий жизненных шансов и т.д. Однако для российского общества наиболее важным и ключевым индикатором, в наибольшей степени определяющим социально-экономическое положение населения, остается доход [Аникин, Слободенюк, 2018; Модель доходной... 2018; Овчарова и др., 2016]. Отталкиваясь именно от уровня дохода, административно-управленческим аппаратом оцениваются зоны бедности и малообеспеченности, определяются наименее и наиболее благополучные в этом отношении группы населения, вследствие чего может корректироваться либо система налогообложения, либо могут формироваться меры социальной поддержки наиболее нуждающихся слоев. Во всяком случае, именно уровень дохода определяет текущий уровень жизни индивидов и их социально-экономическую активность.

В то же время стратификация населения только лишь по доходу предполагает одномерную вертикальную дифференциацию. При этом доходное неравенство в России сегодня является наиболее болезненным и наглядно определяет разницу в доступе к различным социальным благам, не только материальным [Сушко, 2019]. Население готово мириться с неравенством в образовании, квалификации, формах труда и т.п., но при

этом оно очень остро воспринимает различия в оплате труда, в доступе к различного рода материальным благам. Особую актуальность доходное неравенство приобретает в свете снижения реальных доходов населения, о чем свидетельствуют данные различных статистических служб.

В методологическом плане существуют два основных подхода к измерению доходной стратификации. Первый из них — абсолютный подход, который базируется на учете конкретных денежных сумм (например, минимальный размер оплаты труда, размер потребительской корзины и т.п.). Вторым подходом — относительный, согласно которому отправной точкой в анализе выступают либо процентильные распределения, либо средние или медианные показатели дохода [Модель доходной... 2018: 14]. Стоит отметить, что в настоящее время относительный подход при рассмотрении доходной стратификации активно применяется как зарубежными, так и отечественными исследователями, поскольку позволяет более точно выделять группы, различающиеся не только абсолютными показателями, но и депривированные группы в части доступа к другим материальным благам [Модель доходной... 2018: 24].

В данной статье мы охарактеризуем доходную стратификацию населения Республики Тыва, опираясь преимущественно на относительный подход. Эмпирической базой послужили данные опроса, проведенного Институтом социологии ФНИСЦ РАН при участии авторов статьи в апреле 2019 г. Объем выборки составил 2858 человек, при этом исследованием было охвачено 1243 домохозяйства. За основу расчетов мы взяли показатели индивидуального ежемесячного дохода. На основе рассчитанной медианы доходов были выделены следующие группы: низкодходные (до 0,75 медиан), среднедоходные (0,75–2 медианы), высокодходные (свыше 2 медиан). Пороги границ выделялись на основе подходов отечественных исследователей (методология разработана рабочей группой Н. Е. Тихоновой).

Так, согласно трехклассовой модели, в Республике Тыва около 65% населения могут быть отнесены к среднедоходным группам, т.е. индивидуальный ежемесячный доход

у представителей этой группы находится в диапазоне от 0,75 до 2 медиан. Стоит отметить, что часть этой группы располагается ниже медианного значения и формирует так называемую «нижнюю среднюю» подгруппу. К низкодоходным группам относится четверть населения республики (рис. 1). В целом медианное значение дохода для республики составило 19 050 рублей, что ниже аналогичного показателя для России в целом, который в 2018 г. составил, по данным ФСГС РФ Росстата, 24 381 рублей [Россия в цифрах, 2019: 125].

Однако рассмотрим в более детальном срезе модель доходной стратификации Республики Тыва в соотношении с субъективной моделью, которая строилась на основании оценок респондентами своего материального положения. Сопоставление объективных показателей и субъективных оценок позволяет оценить различия между реальными и субъективно ощущаемыми позициями индивидов в доходной иерархии. При их сопоставлении мы видим ряд расхождений, которые могут быть связаны, с одной стороны, с занижением респондентами своего материального положения в среднедоходных группах, а с другой — с незначительным завышением оценок среди низкодоходных групп. Отмеченные особенности могут быть объяснены слабыми различиями в моделях жизни среднедоходной и медианной групп.

Рисунок 1. Доли доходных групп относительно региональной медианы в Республике Тыва (в %, 2019 г.)

Несмотря на то, что разброс в доходах этих групп может доходить до двух медиан, принципиальных изменений в образе жизни не происходит, поскольку, согласно субъективным оценкам, большинство тувинцев примерно одинаково ощущают уровень своего материального благосостояния. За счет чего же это происходит? Если проанализировать общий уровень закредитованности населения (табл. 1), мы видим, что наибольшая доля имеющих кредиты концентрируется именно в группе среднедоходных (69,7%). Это означает, что даже доход в две медианы не позволяет существенным образом изменить уровень и качество жизни индивида. Значительная часть дохода уходит на погашение задолженностей, что, с одной стороны, не позволяет делать каких-либо сбережений, а с другой стороны, на субъективном уровне отражается в заниженных оценках своего материального благополучия. Это не позволяет также отнести среднедоходную группу к среднему классу в классической его трактовке как преимущественно благополучного с точки зрения материального достатка.

Таблица 1. Закредитованность различных доходных групп населения Республики Тыва (в %, 2019 г.)

Доходные группы	Наличие кредита у респондента		
	нет кредита	есть кредит	всего
Низкодоходные (до 0,75 медиан)	28,3	20,5	26,3
Среднедоходные (0,75–2 медианы)	63,8	69,7	65,4
Высокодоходные (свыше 2 медиан)	7,8	9,8	8,4
Всего	79,0	21,0	100

Эти же выводы подтверждаются, если рассматривать доходную стратификацию Тывы в контексте наличия официальной занятости у респондента (табл. 2).

Таблица 2. Уровень занятости в различных доходных группах
(в %, 2019 г.)

Доходные группы	Наличие официальной работы		
	нет работы	есть работа	всего
Низкодоходные (до 0,75 медиан)	56,1	14,3	26,3
Среднедоходные (0,75–2 медианы)	40,1	75,6	65,4
Высокодоходные (свыше 2 медиан)	3,8	10,2	8,4
Всего	44,7	55,3	100

Данные свидетельствуют о том, что у неработающих граждан вероятность попасть в малообеспеченные слои резко возрастает при отсутствии официальной занятости. К тому же, несмотря на то что доля работающих в среднедоходных группах составляет около 75,6%, наличие работы обеспечивает лишь относительную стабильность в социально-экономическом плане, а потому свидетельствует об уязвимости среднедоходных групп, о высоких рисках оказаться в менее благополучных слоях населения в силу их сильной закредитованности.

Таким образом, если, например, говорить о среднем классе в классическом его понимании¹, то среди населения Тывы ему

1 Согласно исследованиям Н. Е. Тихоновой и С. В. Мареевой, средний класс может характеризовать 1) автономность труда, особые трудовые мотивации, властный ресурс или ресурс влияния, специфика переговорных позиций во взаимоотношениях с работодателями; 2) возможность самостоятельно определять стиль жизни и вообще иметь определенный стиль жизни; 3) наличие материальных ресурсов, которые по западным меркам не сильно отличают представителей среднего класса от других, но в условиях российского общества с внеклассовыми неравенствами (поселенческими, региональными, отраслевыми и др.) обеспечивают качественные отличия; 4) особые поведенческие стратегии, которые связаны, прежде всего, с отличающимся от других групп отношением к основным видам ресурсов, которыми они располагают (включенность в систему информационных технологий, отношение к работе, модели отдыха и др.) [Тихонова, Мареева, 2009].

соответствуют лишь группы, обладающие доходами свыше двух медиан (по нашему исследованию доля таковых составила порядка 7–8%). Примерно такая же ситуация воспроизводится и на страновом уровне, как свидетельствуют данные отечественных исследований [Коленникова, 2018]. А те, чьи доходы не превышают этой границы, скорее относятся к среднедоходным слоям, что совсем не идентично пониманию среднего класса. Таким образом, мы можем говорить о том, что для значительной доли населения Тывы характерны в целом схожие жизненно-стилевые модели, заключающиеся в низком уровне доходов, высокой закредитованности средних слоев и высокого уровня безработицы среди представителей нижних слоев.

Доходы населения в социально-профессиональном срезе

В основу анализа населения Республики Тыва с точки зрения социально-профессиональных позиций респондентов был заложен вопрос о профессии индивида и занимаемой им должности. Для группировки профессий мы использовали международный классификатор занятий ISCO-08¹, который позволяет укрупнять группы по критериям схожей специфики труда, конкретным навыкам, занимаемой должности, уровню образования. Рассмотрим подробнее, как различаются выделенные доходные группы с точки зрения их профессионального состава (табл. 3).

Как видим, чаще всего в низкодходные группы входят те, кто занят низкоквалифицированным физическим и нефизическим трудом (4, 5, 7, 9-й классы), то есть их уровень квалификации фактически не приносит им существенной материальной отдачи. Среднедоходные слои чаще включают представителей 2, 3 и 8-го классов профессий, которые чаще всего обладают профессиональным образованием, а также

1 Данный классификатор профессий ISCO08 (Geneva, International Labour Office, 2008) рекомендован МОТ и широко применяем во всем мире, в том числе и в России.

Таблица 3. Социально-профессиональный состав доходных групп в Республике Тыва (в %, 2019 г.)¹

Профессиональные группы	Доходные группы			Всего
	Низко-доходные (до 0,75 медиан)	Средне-доходные (0,75–2 медианы)	Высоко-доходные (свыше 2 медиан)	
Руководители (1-й класс)	5	4	23	6
Профессионалы (2-й класс)	14	37	50	35
Полупрофессионалы (3-й класс)	19	23	6	20
Занятые низкоквалифицированным нефизическим трудом (4-й класс)	11	7	2	7
Работники сферы торговли и услуг (5-й класс)	14	8	10	9
Квалифицированные рабочие, занятые ручным трудом (7-й класс)	21	4	1	8
Квалифицированные рабочие, использующие машины и механизмы (8-й класс)	10	11	7	10
Неквалифицированные рабочие всех отраслей (9-й класс)	7	6	0	5

владеют специфическими навыками, предусмотренными их профессией. К высокодоходным группам в большинстве случаев относятся руководители и та часть профессионалов, которые обладают более широким набором специфических навыков,

¹ Фоном выделены ячейки, значения которых в сумме составляют более 50% от численности группы.

что позволяет им получать и бóльшую монетарную отдачу. Таким образом, прослеживается связь между принадлежностью к тому или иному профессиональному классу и уровнем дохода, что подтверждает коэффициент корреляции Спирмена¹.

Социологические аспекты изучения финансового поведения

В соответствии с Национальной программой повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации под финансовой грамотностью понимается способность граждан России: эффективно управлять личными финансами; осуществлять учет расходов и доходов домохозяйства и осуществлять долгосрочное и краткосрочное финансовое планирование; оптимизировать соотношение между сбережением и потреблением; разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг; принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и услуг и осознанно нести ответственность за такие решения; компетентно планировать и осуществлять пенсионные накопления [Концепция Национальной... 2008]. Финансовая грамотность уже признана в мире таким же необходимым жизненным умением в XXI в., как чтение и письмо. В международной практике принято представление о финансовой грамотности как о способности физических лиц управлять своими финансами и принимать эффективные краткосрочные и долгосрочные финансовые решения. Повышение финансовой грамотности наряду с финансовым образованием и защитой прав потребителей финансовых услуг было признано Комиссией Европейского Союза и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) актуальной задачей общественного развития [Зеленцова и др., 2012].

В нашем исследовании под финансовым поведением населения понимается деятельность домохозяйства по мобилизации и использованию денежных ресурсов. Финансовое поведение

1 Коэффициент корреляции Спирмена составил 0,272.

предполагает использование имеющихся в распоряжении домохозяйства денежных ресурсов с целью получения желательного результата [Алиева, 2016]. Субъектом финансового поведения является не отдельный индивид, а семья или домохозяйство, даже в том случае, если формально действия (например, операции с банковским счетом) могут быть приписаны одному человеку. Сколько-нибудь значимые финансовые решения принимаются людьми совместно. Это не означает, что они непременно сбрасывают все свои денежные ресурсы в «общий котел» или всегда принимают решения по финансовым вопросам совместно (хотя часто так и происходит). Однако в любом случае финансовые действия совершаются с учетом вероятных реакций других людей или оказываются следствием соответствующего распределения домашних прав и обязанностей, а также являются результатом множества повседневных обсуждений этих вопросов.

Если обратиться к сберегательным стратегиям тувинцев, по которым также можно многое сказать об уровне жизни и потреблении, то мы видим, что абсолютное большинство опрошенных таких стратегий не вырабатывают и живут по принципу «от зарплаты до зарплаты» [Каравай, Тихонов, 2015]. Подобные особенности еще раз подтверждают вывод о смещенности модели доходной стратификации республики вниз, поскольку даже в среднедоходных слоях более половины (66%) респондентов испытывают недостаток средств на текущие расходы. При этом относительно регулярные сбережения может делать только треть представителей высокодоходных слоев, а в целом по выборке лишь 8% опрошенных (табл. 4).

В этом ключе важно рассмотреть и такой показатель, как структура трат, поскольку его часто используют при расчете порогов между благополучными и неблагополучными группами. Так, например, согласно классификации доходов Всемирного банка, траты на питание в размере более 60% означают, что индивид относится скорее к неблагополучным группам с материальной точки зрения и испытывает существенные затруднения при планировании более крупных расходов [Модель доходной... 2018]. Так, данные таблицы 5 свидетельствуют

Таблица 4. Сберегательные стратегии в различных доходных группах в Республике Тыва (в %, 2019 г.)

Откладываете ли Вы сбережения?	Доходные группы			Всего
	Низкодоходные (до 0,75 медиан)	Среднедоходные (0,75–2 медианы)	Высокодоходные (свыше 2 медиан)	
Да, ежемесячно	4	7	26	8
Да, от случая к случаю	15	26	32	22
Нет, не хватает денег на текущие расходы	80	66	42	71

Таблица 5. Доля трат на питание в различных доходных группах в Республике Тыва (в %, 2019 г.)

Доля бюджета на питание	Доходные группы			Всего
	Низкодоходные (до 0,75 медиан)	Среднедоходные (0,75–2 медианы)	Высокодоходные (свыше 2 медиан)	
Менее половины	21	33	52	29
Примерно половина	38	44	33	42
Примерно две трети	18	16	12	16
Почти все	24	7	3	13

о том, что треть опрошенных тратит более 60% бюджета на питание, а еще 42% выделяют на эту статью около половины своего дохода, что в целом согласуется с вышеприведенными данными о том, что большинство населения республики не может считаться благополучным с точки зрения доходов, которые не позволяют гражданам реализовывать сберегательные стратегии и планировать крупные траты без обращения к займам и кредитам.

К тому же даже среди высокодоходных слоев только половина респондентов выделяет на питание менее 50% своего дохода (остальные от половины и более), что, в свою очередь, свидетельствует о том, что не все представители данной группы могут считаться благополучными. В целом среди массовых слоев населения республики доминирует одна и та же модель получения и реализации своих доходов, заключающаяся в ориентации преимущественно на текущее потребление.

Доходы домохозяйств и дефицит бюджета

В ходе анализа социально-экономического состояния домохозяйств по стратификационным материально-ресурсным признакам можно выделить три типа домохозяйств:

- низкодоходные домохозяйства, у которых совокупный доход в марте 2019 г. был менее 10 тыс. рублей (не дотягивают до прожиточного минимума), составляют 8,2% от всех домохозяйств;
- среднедоходные домохозяйства с доходом 15–30 тыс. рублей и 30–50 тыс. рублей составляют 31,7% и 30,5% соответственно;
- высокодоходные домохозяйства имеют доход от 50 до 70 тыс. рублей (17%) и свыше 70 тыс. рублей — 12,5%.

Больше половины домохозяйств (60,7%) имели в марте 2019 г. доход от 20 до 60 тыс. рублей. Однако, имея доход в 40 тыс. рублей при наличии четырех человек в составе домохозяйства, они не дотягивают до подушевого прожиточного минимума. Наиболее приемлемым поведением для них является ориентация на государственные трансферы и помощь родственников. Низкие доходы на уровне прожиточного минимума не дают им возможности получать социальные и культурные услуги, что ведет эту группу людей к социальной изоляции.

В ходе проведенного исследования было выявлено, что в 77,3% домохозяйств имеются не более двух несовершеннолетних детей, а в 22,8% — несовершеннолетних детей нет.

Многодетных семей, имеющих трех и более несовершеннолетних детей, — 27%. При анализе зависимости дохода домохозяйств от наличия детей было определено, что 23% семей с двумя детьми имеют доход от 20 до 30 тыс. рублей, доход от 30 до 40 тыс. рублей насчитывается 15,9% домохозяйств, а с доходом от 40 до 50 тыс. рублей — уже 12,2% домохозяйств, т.е. с увеличением дохода домохозяйства уменьшается количество детей. Такая же картина наблюдается и с многодетными домохозяйствами.

Как показали результаты исследования, у 14% домохозяйств с несовершеннолетними детьми денег не хватает даже на питание, у 20% домохозяйств денег хватает только на питание, и у почти половины домохозяйств (47,3%) денег хватает на питание и одежду, но на более крупные покупки приходится откладывать или брать кредит.

Подобная картина наблюдается и при ответе на вопрос: «Приходится ли членам Вашей семьи периодически брать деньги в долг у друзей, родственников, знакомых?». С увеличением количества детей в семье увеличивается и количество домохозяйств, берущих деньги в долг. В результате 65,1% домохозяйств периодически берут деньги в долг, 34,9% домохозяйств обходятся без долгов. При этом у достаточно большого количества домохозяйств (40,2%) примерно половина ежемесячного бюджета семьи уходит на питание.

Еще одной характеристикой домохозяйства является количество его безработных членов. В 39% обследованных домохозяйств среди членов семьи имеется хотя бы один безработный. При этом доход домохозяйств в зависимости от количества безработных имеет четко пропорциональную зависимость. В семьях с одним безработным денег не хватает даже на питание у 20,1% домохозяйств, с двумя безработными — у 37% домохозяйств, а с тремя безработными денег не хватает уже у 44% домохозяйств.

Дефицит бюджета основной части таких домохозяйств приводит к тому, что 65,1% периодически берут деньги в долг у друзей, родственников и знакомых; 34,9% домохозяйств обходятся без долгов. По мере увеличения членов домохозяйств

и с уменьшением доходов увеличивается и процент домохозяйств, не способных обойтись без долгов.

Стратегии в сфере взаимопомощи

Среди домохозяйств не выявлено кардинальных различий в получении и оказании помощи близким. Так, домохозяйства, состоящие из 4 человек и имеющие 2 детей, чаще всех оказывали и получали помощь родственников. Полные семьи оказывали помощь своим родственникам и получали помощь чаще, чем неполные семьи. Если в семье есть безработный, то эта семья не оказывает помощь своим родственникам, однако и не получает ее.

Чаще всего оказывают и получают помощь семьи с суммарным доходом от 20 до 30 тыс. рублей. Это самая многочисленная доходная группа в республике. Вне зависимости от места проживания получают и оказывают помощь и сельские, и городские домохозяйства. Виды получаемой помощи распределились следующим образом. На первом месте среди получаемой помощи находится регулярная помощь продуктами питания и у городских, и у сельских домохозяйств. На втором месте находится регулярная помощь деньгами, а на третьем месте у городских жителей — подарки на праздники в денежной и неденежной форме, а у сельских жителей — регулярная помощь вещами (рис. 2).

В то же время оказываемая помощь несколько отличается от получаемой. Здесь мы видим иную картину (рис. 3).

На первом месте находится позиция оказания помощи деньгами у городских жителей и одаривание подарками в материальной и нематериальной форме у сельских жителей, на втором месте у городских жителей мы наблюдаем одаривание подарками в материальной и нематериальной форме, а у сельских жителей — регулярное оказывание помощи продуктами питания. На третьем у городских жителей — оказывание помощи вещами, а у селян — денежная помощь родственникам.

Среди тех, кто и получает помощь, и оказывает ее, большинство (42% и 53% соответственно) имеют средний достаток,

Рисунок 2. Распределение городских и сельских домохозяйств по видам получаемой помощи (в %, 2019 г.)

Рисунок 3. Распределение городских и сельских домохозяйств по видам оказываемой помощи (в %, 2019 г.)

им хватает средств на питание и одежду, но на более крупные покупки приходится занимать деньги или брать кредит. Среди домохозяйств, получающих помощь, почти 77% семей приходится брать в долг. Среди тех, кто оказывал помощь, таких 65%. Помощь оказывают и получают домохозяйства, у которых примерно половина ежемесячного дохода уходит на питание. Это семьи с низким уровнем дохода.

Среди оказывающих помощь 52% домохозяйств не получали помощи от других, а среди получающих помощь 65% домохозяйств оказывали помощь другим. Почти 47% семей, получивших помощь, и 44% семей, оказавших помощь, оценивают ее роль как существенную (рис. 4).

Интересна роль помощи родственников в бюджете получивших ее семей. Четверть опрошенных признается, что не смогли бы без нее прожить. Большинство семей, помогающих

Рисунок 4. Роль помощи родственников в семейном бюджете домохозяйств (в %, 2019 г.)

родственникам, не имеют личного подсобного хозяйства (68%) и не содержат сельскохозяйственных животных (коров, овец, кур и т.д.) (72%).

Необходимо отметить, что в республике развита сеть взаимопомощи домохозяйств. Вне зависимости от места проживания домохозяйства стараются поддерживать друг друга различными способами: деньгами, вещами, услугами. Можно предположить, что в основе такой взаимопомощи лежат традиции и социокультурные особенности населения региона.

В марте 2019 г. почти 13% домохозяйств ежемесячно оплачивали ипотечные взносы, 20% домохозяйств оплачивали долги физическим лицам (друзьям, знакомым родственникам), 48% выплачивали кредиты банкам и микрофинансовым организациям, 20% выплачивали по кредитным картам. Почти 31% домохозяйств берут в долг на оплату кредитов, ссуд, займов, около 30% — на самые необходимые нужды, почти 18% — на приобретение медикаментов и на оплату экстренной медпомощи. При этом частота займов у физических лиц обозначается большинством как раз в два-три месяца. Все это сигнализирует о закредитованности населения республики. Наблюдается следующая форма финансового поведения: человек берет кредит у банка, потом не имеет возможности выплачивать ежемесячно необходимую сумму самостоятельно, поэтому вынужден занимать деньги у знакомых, друзей, родственников на выплату кредита. В итоге человек остается должен и кредитной организации, и физическому лицу. Именно поэтому бюджеты домохозяйств в республике суммарно имеют отрицательное сальдо доходов/расходов, то есть расходы превышают доходы. Следствием этого является то, что население не имеет сбережений и денежных накоплений. 70% домохозяйств не откладывают деньги, т.к. им не хватает средств на текущие расходы. Причины такого явления могут крыться в элементарной финансовой неграмотности и податливости на рекламу, неспособности сформировать профицитный семейный бюджет.

Заключение

Анализ доходной стратификации Республики Тыва позволил выявить ряд ее отличительных особенностей. Во-первых, исследование показало высокий уровень закредитованности населения при довольно низких доходах, что не позволяет выработать эффективные стратегии повышения материального благополучия. Во-вторых, наличие официальной занятости среди большинства опрошенных хотя и снижает риски попадания в группу малообеспеченных, но вовсе не гарантирует социально-экономическую стабильность. В-третьих, для тувинцев, как, впрочем, и для большинства россиян в целом, не характерны сберегательные стратегии, а существующая модель доходной стратификации в республике не позволяет населению за время экономической активности на рынке труда сформировать необходимый капитал, который мог бы обеспечить стабильное положение и после выхода на пенсию. В-четвертых, наличие диплома о высшем образовании хотя и существенно снижает риски попадания в малоодоходные группы, однако также не гарантирует достижение высокого уровня материального благополучия и экономической стабильности. Таким образом, с учетом рассогласованности между объективными показателями дохода и субъективными оценками его уровня, можно говорить о смещенности вниз доходной структуры тувинского общества, что в целом соответствует и общероссийской ситуации. Это свидетельствует, как минимум, о существовании структурных проблем, связанных с уровнем заработных плат, системой образования и распределения рабочих мест разного уровня квалификации и специфики труда, что оказывает тормозящий эффект в развитии социально-экономической сферы Тывы в целом.

Список литературы

- Алиева И. А. 2016. Финансовое поведение населения: теоретический аспект // Вестник КРСУ. Т. 16. № 2. С. 107–109.
- Аникин В. А., Слободенюк Е. Д. 2018. Где пролегает «черта бедности» в России? // Вопросы экономики. № 1. С. 104–127.
- Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. 2012. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. М: ЦИПСИР. 112 с.
- Каравай А. В., Тихонов А. А. 2015. Особенности финансовых установок и поведения российских рабочих // TERRA ECONOMICUS. Т. 13. № 1. С. 89–106.
- Коленникова Н. Д. 2018. Экономический статус занятого населения России: объективное и субъективное измерения // Вестник Института социологии. № 24. С. 76–94.
- Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации // МИСБФМ: [веб-сайт]. 2008. [Электронный ресурс] URL: <http://www.misbfm.ru/node/11143> (дата обращения: 12.05.2020).
- Модель доходной стратификации российского общества: динамика, факторы, межстрановые сравнения / Н. Е. Тихонова, Ю. П. Лежнина, С. В. Мареева, В. А. Аникин, А. В. Каравай, Е. Д. Слободенюк; под ред. д-ра социол. наук Н. Е. Тихоновой. М.; СПб.: Нестор-История, 2018. 368 с.
- Овчарова Л. Н., Попова Д. О., Рудберг А. М. 2016. Декомпозиция факторов неравенства доходов в современной России // Журнал Новой экономической ассоциации. № 3 (31). С. 170–186.
- Россия в цифрах. 2019. М. 549 с.
- Сушко П. Е. 2019. Социальные неравенства: старые формы — новые воплощения? // Интеракция. Интервью. Интерпретация. № 19. С. 95–106.
- Тихонова Н. Е., Мареева С. В. 2009. Средний класс: теория и реальность. М.: Альфа-М. 320 с.