

**SPERO.**

**Социальная политика:  
экспертиза, рекомендации, обзоры**

**№ 4**

**Весна — Лето 2006**

### **Редакционная коллегия**

Главный редактор	Малева Татьяна Михайловна, к.э.н., Д.В.А. директор НИСП
Зам. главного редактора	Синявская Оксана Вячеславовна, к.э.н., зам. директора НИСП, директор программы международного сотрудничества НИСП
Ответственный редактор	Добрякова Мария Сергеевна, к.соц.н., директор публикационной программы НИСП

ISSN 1818-6963

Издание осуществляется при финансовой поддержке  
Фонда Дж. и К. Макартуров

### **Координаты редакции**

Москва, Глинищевский переулок, д. 3  
Тел.: (495) 786 6718  
Факс: (495) 692 9651  
E-mail: [spero@socpol.ru](mailto:spero@socpol.ru)  
Электронная версия: <http://spero.socpol.ru>

---

## Редакционный совет журнала

Сильванская-Павлова Марина Павловна (председатель)	к.и.н., Московский центр Карнеги, консультант журнала <i>Pro et Contra</i> Московского центра Карнеги
Аузан Александр Александрович	д.э.н., профессор, зав. кафедрой прикладной институциональной экономики экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, президент Института национального проекта «Общественный договор»
Васильев Сергей Александрович	д.э.н., представитель в Совете Федерации Федерального Собрания Российской Федерации от правительства Ленинградской области, Председатель Комитета Совета Федерации по финансовым рынкам и денежному обращению, научный руководитель Международного центра социально-экономических исследований «Леонтьевский центр»
Вишневский Анатолий Григорьевич	д.э.н., действительный член РАЕН, руководитель Центра демографии и экологии человека ИНП РАН, главный редактор информационного бюллетеня «Население и общество», главный редактор электронного еженедельника «Демоскоп Weekly»
Малева Татьяна Михайловна	к.э.н., D.B.A., директор НИСП, главный редактор журнала
Плискевич Наталия Михайловна	к.э.н., редактор отдела редакции журналов «Общественные науки и современность» и «Social Sciences», Президиум РАН
Полетаев Андрей Владимирович	д.э.н., профессор, заместитель директора Института гуманитарных историко-теоретических исследований ГУ–ВШЭ, заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений РАН
Ясина Ирина Евгеньевна	к.э.н., директор проекта РОО «Открытая Россия»

## Содержание

### **Экспертное мнение: современные проблемы пенсионной сферы**

*Колобаев О.М., Кокорев Р.А.* Накопительные принципы пенсионной реформы: попытка переосмысления .....5

*Соловьев А.К. и др.* Актуарное обоснование совершенствования пенсионной системы .....24

*Гора М.* Возвращаясь к межпоколенному равновесию: ключевые понятия и пример новой польской пенсионной системы.....44

*Синявская О.В.* Российские пенсионеры: в чем их бедность и уязвимость? .....66

### **В фокусе внимания**

*Чирикова А.Е., Шишкин С.В.* Участие бизнеса в социальной политике: формы, интересы, институты .....91

### **Новое в аналитике**

*Серова Е.В.* Влияние политики сельского развития на уровень жизни населения: результаты одного обследования.....119

### **Книжное обозрение**

*Клупт М.А.* Рецензия на книгу: Демографическая модернизация России, 1900—2000 / Под ред. А.Г. Вишневого. М.: Новое издательство, 2006 .....137

### **Обзоры**

*Левина М.И.* Социальное законодательство.....142

### **Общественное мнение: Индекс потребительских настроений**

*Ибрагимов Д.Х.* О проекте «Индекс потребительских настроений» .....155

Копейка рубль бережет? Сбережения и сберегательное поведение россиян (февраль 2006 г.) .....164

У кого оптимизма больше, и почему? Потребительские настроения по социально-демографическим группам (март 2006 г.) .....183

Потребительские предпочтения населения (май 2006 г.) .....192

Сведения об авторах .....203

Аннотации к статьям .....204

Summaries .....206



## Экспертное мнение: современные проблемы пенсионной сферы

---

О.М. Колобаев,  
Р.А. Кокорев

### Накопительные принципы пенсионной реформы: попытка переосмысления

#### Введение

В течение последнего года разговоры о ходе пенсионной реформы приобрели отчетливо пессимистический характер. И представители пенсионного сообщества, и независимые эксперты, и даже представители государственных органов все чаще говорят о провале реформы и необходимости ее корректировки. Впрочем, диапазон мнений весьма широк: от «Пенсионная реформа стала крупнейшим на сегодня и наиболее успешным социальным проектом в Российской Федерации» (М.Ю. Зурабов, министр здравоохранения и социального развития РФ) до «Пересмотр пенсионной реформы должен обязательно сопровождаться оргвыводами — необходимо выяснить, кто несет ответственность за эту грандиозную аферу» (О.Г. Дмитриева, депутат Государственной Думы РФ).

Однако для того, чтобы определенно говорить о провале или успехе пенсионной реформы, нужно анализировать ее программу. Необходимо знать замысел реформы, знать ее рубежи и показатели, которые предполагается достигнуть. Но такой программы нет, или, по крайней мере, она не опубликована. Нельзя же, в самом деле, считать программой такие лозунги: «Результатом реформы должно стать создание современной, высокотехнологичной и эффективной системы пенсионирования граждан, которая определяла бы лицо социальной сферы России в XXI веке»<sup>1</sup>.

Обнародованные в выступлениях руководителей ПФР цели — обеспечение финансовой устойчивости пенсионной системы и повышение уровня жизни пенсионеров уже в краткосрочной перспективе — сформулированы совершенно неконкретно. Все проводимые мероприятия и принятые до настоящего времени законодательные акты пока что свелись к изменению формулы расчета пенсии, выплачиваемой по линии обязательного пенсионного страхования, а не к реформированию пенсионной системы в целом<sup>2</sup>. При этом пенсионерам ощутимо лучше жить не стало, а финан-

<sup>1</sup> *Источник:* сайт Пенсионного фонда России. <http://www.pfrf.ru>.

<sup>2</sup> Современный вариант накопительной пенсии еще очень долго не будет иметь сколько-нибудь существенного значения. Первые выплаты гражданам 1953 г.р. в 2013 г. даже при сохранении ставки их взносов в 2% от зарплаты составили бы 200—300 руб. в месяц; после того, как «средние возраста» были исключены из накопительной системы, эти выплаты станут вообще незаметными. Таким образом, первые результаты скажутся в 2022 (!) году, когда на пенсию выйдут женщины 1967 года рождения, — если к тому времени не будет повышен пенсионный возраст. А до тех пор практически все изменения сводятся к формуле расчета пенсии (исходя из суммы учтенных взносов).

совая устойчивость ПФР находится под большим вопросом. Условия формирования будущих пенсий также далеки от оптимальных.

И в этом смысле — в смысле понимания невозможности достижения поставленных целей (достойный уровень жизни пенсионеров) предложенными способами (реорганизация системы обязательного пенсионного страхования) — можно говорить о провале пенсионной реформы. С другой стороны, сложившуюся ситуацию можно рассматривать как результат, который позволяет сделать правильные выводы и произвести необходимую корректировку последующих действий.

Пенсионная реформа не может рассматриваться как косметический ремонт одной отдельной составляющей пенсионной системы или изменение формулы расчета одной и той же пенсии. Программа реформы должна обеспечить устранение главной угрозы — несбалансированности пенсионной системы в условиях, когда вследствие ухудшения демографической обстановки пенсионеры станут количественно преобладать над активной частью населения.

При разработке программы реформы государство должно четко определить уровень гарантий и ответственности, которые оно может взять на себя в процессе пенсионного обеспечения своих граждан. Одним из важнейших результатов реформы должна стать перестройка массового сознания. Необходимо убедить граждан, что достойный уровень жизни человека в старости есть предмет его заботы на протяжении всей жизни, что достойное будущее создается собственными руками, а задачей государства в вопросе пенсионного обеспечения являются обеспечение условий для формирования соответствующих пенсионных накоплений и обеспечение некоторого минимального уровня пенсий.

Одновременно должно быть обеспечено выполнение государством всех принятых на себя обязательств перед теми, кто уже не может влиять на уровень своего обеспечения в старости, — нынешними пенсионерами, в том числе проведение опережающей по сравнению с инфляцией индексации пенсий.

Настоящая статья в значительной мере основана на идеях, сформулированных Комитетом по пенсионным технологиям Национальной ассоциации негосударственных пенсионных фондов (НАПФ) при подготовке проекта законодательства о накопительном пенсионном страховании<sup>3</sup>. В процессе этой работы Комитет исходил из необходимости дальнейшего планомерного и глубокого реформирования пенсионной системы. Накопительное пенсионное страхование рассматривается Комитетом как важнейшая составляющая пенсионной системы России. Рассматриваемый в настоящей статье вариант построения пенсионной системы базируется на значительно более решительном внедрении накопительных принципов, чем предусмотрено нынешней моделью пенсионной реформы.

Авторы пользуются случаем для выражения глубокой благодарности коллегам по Комитету по пенсионным технологиям НАПФ: А.А. Бергу, А.В. Ревцову, Н.В. Давыдову, И.В. Кудрину, В.Ю. Михальчуку.

---

<sup>3</sup> Накопительное пенсионное страхование. Проект законодательства / Под ред. А.А. Берга. М., 2005. См. также: <http://www.narfund.ru>.

### Критика нынешней версии реформы

Одним из главных лозунгов, призванных обосновать реформу трудовых пенсий<sup>4</sup>, был лозунг ухудшения демографической ситуации, ставящего под угрозу способность пенсионной системы выполнять свои обязательства в долгосрочном плане. Борьба с этой угрозой предполагалась по двум основным направлениям. С одной стороны, в пенсионную систему был введен накопительный компонент, позволяющий обеспечить хотя бы частичное фондирование будущих пенсий. С другой стороны, в рамках распределительной системы (которая количественно преобладает над накопительной в части сбора денег и пока что полностью доминирует в части выплаты пенсий) была принципиально изменена пенсионная формула: пенсионные права оказались привязаны не к зарплате или трудовому стажу, а к сумме пенсионных взносов, поступающих за работника в Пенсионный фонд России на протяжении его трудовой жизни.

Вопрос о том, становится ли положение будущих пенсионеров (нынешних работников) лучше от этого изменения пенсионной формулы, мы рассмотрим ниже. А сейчас остановимся на вопросе о наполнении доходной части бюджета ПФР и соответственно его возможностей улучшать положение нынешних пенсионеров.

Если в первые годы реформы (2002—2004 гг.) бюджет ПФР сводился хотя и с небольшим, но все же с профицитом, то в 2005 г. Россия с огорчением услышала о дефиците своего Пенсионного фонда. В 2006 г. этот дефицит продолжает расти, и некоторые эксперты предрекают финансовый крах ПФР — кто к 2010, кто к 2012, кто к 2020 г. На самом деле, конечно, говорить о финансовом крахе ПФР не приходится до тех пор, пока существует субсидиарная ответственность государства по долгам ПФР и пока в России есть значительный профицит государственного бюджета, но сама тенденция действительно весьма тревожна.

Для обсуждения проблемы дефицита ПФР нужно определить, что мы понимаем под таковым в условиях субсидиарной ответственности государства. При формальном подходе к этому вопросу дефицит не кажется значительным: сумма доходов ПФР по Закону «О бюджете Пенсионного фонда РФ на 2006 год» (без учета накопительной части) запланирована в размере 1 трлн. 463 млрд. рублей, сумма расходов — 1 трлн. 483 млрд. рублей. Таким образом, дефицит составляет 20 млрд. рублей, или около 1,35% от расходной части бюджета. Это вроде бы немного и не дает оснований для паники.

Однако нас не интересует весь бюджет ПФР целиком, включающий и социальные пенсии, и пенсии военным, и ежемесячные денежные выплаты в рамках монетизации льгот. Мы рассматриваем трудовые пенсии и их обеспеченность доходами ПФР.

Проблема состоит в том, что в структуре доходов ПФР спрятаны субвенции, инъекции из федерального бюджета, про которые формально не говорится, что они направлены на покрытие дефицита. Если рассматривать собственно движение пенсионных денег — сколько выплачивается на трудовые пенсии, с одной стороны, и сколько собирается через Единый социальный налог для финансирования этих выплат, с другой стороны, — мы находим довольно значительный дефицит.

---

<sup>4</sup> Мы не касаемся сейчас так называемого государственного пенсионного обеспечения, т.е. пенсий военнослужащим, госслужащим, социальных пенсий и т.п.

Согласно закону о бюджете ПФР на 2006 г., страховые взносы на финансирование страховой части трудовой пенсии составляют 617 млрд. рублей, а выплата страховой части трудовой пенсии — 680 млрд. рублей, значит, дефицит по этому направлению составляет 63 млрд. рублей. По базовой части трудовой пенсии расходы — 485 млрд. рублей, а вот чему равны доходы за счет той части ЕСН, которая приходит в ПФР опосредованно, через федеральный бюджет, — в этом законе в явном виде не указано. Здесь нам поможет закон «О федеральном бюджете на 2006 год», где указан Единый социальный налог, зачисляемый в федеральный бюджет, в размере 302 млрд. рублей. Значит, по базовой части «дырка» еще в 183 млрд., а в сумме — *дефицит в 246 млрд. рублей, или 23,1% от расходов на выплату трудовой пенсии*. При этом дефицит завуалирован такими названиями доходных статей ПФР, как «Средства, поступающие из федерального бюджета», или «Средства федерального бюджета, передаваемые ПФР в соответствии с законодательством РФ».

Ситуация стала такой не вчера и не сегодня. Все это прогнозировалось, когда в 2004 г. принималось политическое решение о снижении Единого социального налога (ЕСН), который якобы непосильным бременем ложился на отечественный бизнес и стимулировал выплату зарплат «в конвертах» и прочие некрасивые явления. Цена вопроса, грубо говоря, равна 8% от фонда зарплаты в год, так как финансирование базовой части в структуре ЕСН было снижено с 14 до 6% (без учета регрессивной шкалы ЕСН).

Однако, с одной стороны, это снижение не привело ни к увеличению «белых зарплат», ни к заметному увеличению собираемости налога, а с другой стороны, оно пробило брешь во всех пусть не очень точных, но все же предварительно просчитанных моделях функционирования Пенсионного фонда России, которые тестировались при запуске пенсионной реформы. Резкая смена правил игры уже на третьем году реформы, рассчитанной на десятилетия, выглядит непродуманным волюнтаризмом, но она, похоже, отражает истинное отношение государства к им же самим затеянной реформе.

Если еще при этом высшее руководство страны ставит политические вопросы об удвоении пенсий за несколько лет, если предлагается увеличивать выплаты Пенсионного фонда России безотносительно к росту доходов пенсионной системы, — то дальше уже вопрос о балансировании доходов и расходов ПФР уходит из экономической сферы и попадает в сферу политическую. В сущности, нет весомых аргументов против того, чтобы государство вливало в ПФР столько денег, сколько оно захочет, за счет каких-то других источников, формально не привязанных к пенсионным налогам. Есть лишние доходы от экспорта нефти или каких-то еще поступлений, — можно эти деньги передать пенсионерам.

Но такой подход подрывает систему пенсионного страхования, о чем говорят руководители Пенсионного фонда России уже около года. Страховые принципы, т.е. принципы взаимосвязи между пенсионными взносами, поступающими за человека в ПФР, и его будущей пенсией, оказываются под угрозой, если все большую долю в доходах ПФР, затраченных на выплату пенсий, будут занимать не страховые выплаты, а прямые инъекции из государственного бюджета. И решить эту проблему в рамках каких-то конкретных отдельных мелочей — немного подтянуть «пояс» ПФР, чтобы меньше расходов шло на свою собственную деятельность, или не-



много подтянуть собираемость налогов, или припугнуть тех работодателей, которые плохо платят, — по-видимому, не удастся. Нужны какие-то принципиально иные подходы к бюджетированию пенсий.

### **Принципиальная ограниченность «страховых принципов» в распределительной системе**

Сегодня в рамках распределительной системы государство пытается сбалансировать пенсионные взносы, поступающие за работников, со своими обязательствами перед нынешними пенсионерами. Обязательствами, полученными в некоторой степени случайным образом или, точнее, в результате политических решений. Мы утверждаем, что это тупиковый путь, который надо не совершенствовать, а пересматривать. При этом следует понимать, что принципиально ограничены не страховые принципы как таковые (накопительная система строится также на страховых принципах), а их использование в распределительной схеме, точнее, попытки выстроить систему формирования *будущих* пенсий прежде всего из условий обеспечения выплаты *текущих* пенсий.

Давайте задумаемся. Сегодня большинство людей считает пенсию неким естественным правом пожилого человека, честно проработавшего большую часть своей жизни. Однако всякое право требования основывается на чьей-либо обязанности. Кто же оказывается обязанным лицом в пенсионных отношениях? Сегодня — общество, а точнее, государство как главный представитель общества. Логика (корни которой, несомненно, лежат в советском мировосприятии) такова: человек всю жизнь работал на общество — теперь общество должно ему обеспечить достойное существование.

Наверное, этот подход оправдан применительно к тем пенсионерам, которые всю свою трудовую жизнь проработали в социалистическом хозяйстве и именно в той экономической системе заработали свои пенсионные права. Государство что-то должно этим людям — и вот оно собирает определенные налоги и превращает их в пенсионные выплаты. Нынешние работники содержат работников прежних.

Но для рыночной экономики с преобладанием частной собственности логика должна измениться. Давайте рассуждать именно в терминах зарабатывания пенсионных прав, коль скоро речь идет именно о трудовых пенсиях, а не о социальном вспомоществовании типа пенсий по инвалидности или по потере кормильца. Если человек действительно *зарабатывает* свою пенсию, то не лучше ли, не честнее ли, не прозрачнее ли платить ему полную цену его труда, а уже из нее *откладывать* деньги на пенсию: часть — в обязательном порядке, часть — в добровольном? И в этом смысле распределительные пенсионные системы должны отступить перед системами накопительными.

Противопоставление этих систем не совсем правильно формулировать в терминах «солидарность поколений или ее отсутствие». Принцип «солидарности поколений» или, если угодно, «межпоколенческого трансферта», в пенсионной сфере полностью отменить нельзя: если пенсионер ест хлеб и пьет молоко, хотя уже не работает, то понятно, что это молоко и этот хлеб произвело для него другое поколение работающих. Вопрос в том, как определяется, на какое количество хлеба и молока имеет право этот пенсионер.

Распределительная система исходит из возможности установить справедливую (это очень важно!) и одновременно математически сбалансированную формулу, связывающую мою нынешнюю зарплату и мою будущую пенсию. Вариантов здесь может быть множество: от простой процентной взаимосвязи между последней зарплатой и пенсией (как это было в советское время или в России в 1990-е гг.) до формирования условного «пенсионного капитала» на основе учета пенсионных взносов, уплаченных за меня в течение моей трудовой жизни (как это делается сейчас применительно к страховой части трудовой пенсии). Но так или иначе, я сегодня отдаю свои (или почти свои) деньги государству в обмен на его обязательства содержать меня в будущем. Только вот обязательства эти — безотносительно к определению их размера — нефондированные: им не противостоят никакие отложенные «в копилку» деньги. Источником выплаты моей пенсии являются пенсионные взносы будущих работников, в отношении которых я, вообще говоря, не могу быть уверен — а удастся ли их собрать в принципе.

Рассуждая здраво, следует признать, что долгосрочное балансирование взносов с нынешних работников и пенсионных прав прежних работников (суть нынешних пенсионеров) просто-напросто математически невозможно в условиях столь неопределенного и столь изменчивого мира, в котором мы живем. Можно только бесконечно пересматривать параметры балансирующего уравнения (вернее, системы уравнений), все время подгоняя их под происходящие изменения, но нельзя обеспечить ни устойчивость этой системы (по крайней мере, в условиях постоянно ухудшающегося соотношения между занятыми и пенсионерами), ни справедливость вносимых изменений в глазах всех заинтересованных лиц.

Напротив, накопительная система исходит из того, что часть заработка гражданина на протяжении всей его трудовой жизни откладывается и инвестируется в какие-то приносящие доход активы. Куда именно — в ценные бумаги, в банковские вклады, в недвижимость — это вопрос второй, важно только, что инвестиции должны быть как достаточно доходными, так и достаточно надежными. К моменту выхода на пенсию гражданин располагает — нет, не живыми деньгами, а финансовыми активами, которые по своей природе также представляют собой определенные права требования, как и пенсионные права в распределительной пенсионной системе<sup>5</sup>. С той лишь разницей, что:

- а) эти права более четко и строго учтены, чем права требования к государственному пенсионному фонду;
- б) процесс их формирования был более прозрачным;
- в) процесс их формирования был более конкурентным (финансовые институты конкурировали за право управлять моими деньгами), что позволяет надеяться на более качественное обслуживание;
- г) риски, связанные с этими правами, более широко диверсифицированы по разным экономическим агентам;
- д) механизмы прироста стоимости были рыночными, а не волюнтаристскими (в отличие от индексации страховых взносов в ПФР).

---

<sup>5</sup> Строго говоря, эти финансовые активы находятся не в собственности гражданина, а в собственности накопительного пенсионного фонда, по отношению к которому, в свою очередь, гражданин имеет права требования. Но, во всяком случае, каждому рублю обязательств накопительного пенсионного фонда перед гражданином сопоставлен конкретный актив.

Поэтому и необходимо разорвать порочный круг распределительных принципов. Страховая система должна быть накопительной. Распределительную и накопительную составляющие необходимо разделить, заменив механизм их взаимодействия на рыночный принцип заимствования (см. ниже).

### **Задачи государства в пенсионной реформе**

Мы полагаем, что в процессе проведения пенсионной реформы государство должно решить следующие задачи.

1. Обеспечить гарантированный минимальный уровень пенсионного обеспечения для любого гражданина России независимо от уровня его доходов.

2. Создать условия для формирования населением достаточных пенсионных накоплений, как путем введения обязательных платежей, так и путем развития пенсионного самообеспечения граждан на основе стимулирования социального партнерства и индивидуальной инициативы.

3. Обеспечить полное выполнение обязательств государства перед нынешними пенсионерами, включая опережающую по сравнению с инфляцией индексацию пенсий.

Наши основные предложения сводятся к следующему:

- распределительная система сохраняется как уравнительная, она должна обеспечивать социальный минимум (первый уровень пенсионной системы); источник ее финансирования — либо специальный пенсионный налог, либо общие доходы бюджета;
- второй уровень образует обязательная страховая накопительная система, финансируемая либо за счет работодателя и работника, либо только за счет работника (это вопрос не столько экономический, — поскольку при уплате страховых взносов работодателем эти взносы объективно становятся для него частью цены труда, — сколько социальный, политический и психологический);
- третий уровень — добровольное пенсионное страхование как за счет работодателя (корпоративные пенсионные программы), так и за счет самих работников.

Накопительная пенсионная система должна быть четко отделена от распределительной. Последняя остается за государством, но ее масштабы и значение должны постепенно снижаться. А накопительная система в обеих своих ипостасях — как обязательная, так и добровольная — должна реализовываться через частные финансовые институты. Конечно, при серьезном регулировании и контроле со стороны государства.

Для эффективного целеполагания и проверки достижения целей реформы устанавливаются три индикаторные точки:

а) *прожиточный минимум пенсионера*. Выплата пенсии такого размера должна производиться из бюджета каждому гражданину, не получающему других видов государственных пенсий (базовая пенсия);

б) пенсия, соответствующая *коэффициенту замещения 40%* (в сумме с базовой), причем не как отношение размера средней пенсии по России к размеру средней заработной платы, а для каждого пенсионера в отдельности. Формирование такой пенсии должно обеспечиваться системой обязательного пенсионного страхования (для некоторого установленного законодательно модельного режима накопления, аналогичного принятому

в Конвенции Международной организации труда понятию «типичного получателя»).

в) Общая сумма пенсионных выплат, соответствующая *коэффициенту замещения 75%*. Формирование такого размера пенсионных выплат в дополнение к первым двум должно обеспечиваться системой добровольного пенсионного страхования. Указанный размер коэффициента замещения (также для модельного режима накопления) должен явиться ориентиром для формирования системы налоговых льгот, устанавливаемых для различных видов ДПС и стимулирующих участие в них работодателей и самих работающих.

Такой подход позволяет рассматривать пенсионную систему в комплексе как единое целое. Подробнее об этих трех индикаторах рассказывается ниже.

### **Социальный минимум**

Понятие гарантированного минимального уровня пенсий фактически уже введено в действующей пенсионной системе. В законе о трудовых пенсиях эта величина (минимальная сумма страховой и базовой частей) была установлена на уровне 660 рублей. После повышения размера базовой пенсии до величины 900 рублей, минимальная сумма устанавливаться перестала — функции гарантированного минимального уровня пенсионного обеспечения полностью перешли к базовой части трудовой пенсии.

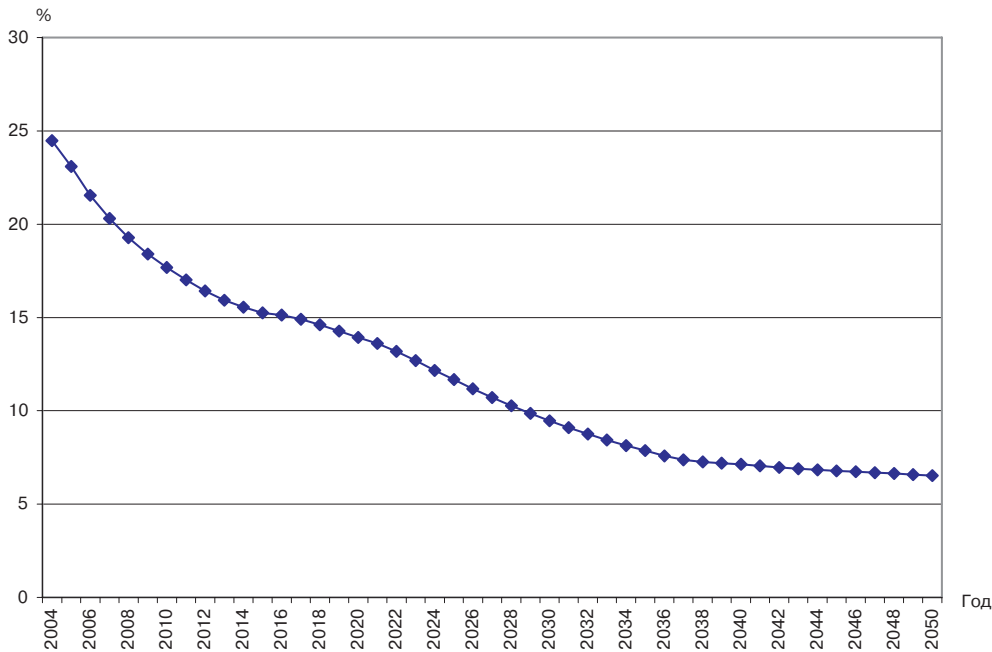
Задача повышения гарантированного минимального уровня пенсионного обеспечения в ходе проведения пенсионной реформы решалась, пожалуй, наиболее успешно. Если за период с 2000 по 2005 г. отношение среднего размера назначенной пенсии к прожиточному минимуму пенсионера выросло в 1,7 раза, то за тот же период отношение минимального размера пенсии по старости к прожиточному минимуму выросло в 2,94 раза. Однако тот факт, что размер базовой части (1035 рублей с 01.04.2006) и теперь не превышает половины величины среднего по России прожиточного минимума пенсионера, говорит о том, что на такой минимальный уровень пенсионного обеспечения нельзя даже существовать.

По нашему мнению, необходимо установить *всеобщую государственную базовую пенсию*, предоставляемую всем гражданам, имеющим право на обязательное пенсионное страхование (т.е. за исключением тех, кто получает другие виды государственных пенсий), размер которой обеспечивал бы им средства, минимально достаточные для существования. Размер такой пенсии должен быть законодательно привязан к прожиточному минимуму пенсионера, в силу чего она должна выплачиваться по плоской шкале, а источником ее финансирования должны являться налоги, т.е. средства федерального бюджета.

Для обеспечения выплаты такой базовой пенсии всем гражданам пенсионного возраста необходимы средства, составляющие в 2006 г. около 21,5% от фонда заработной платы (см. график 1). С учетом опережающего роста заработной платы над инфляцией, отмечаемого в макроэкономическом прогнозе Минэкономразвития России, к 2015 г. для выплат пенсий в размере прожиточного минимума будет достаточно 15% фонда заработной платы. Эти средства, как уже было отмечено, могут собираться в виде специального пенсионного налога с работодателей (переосмысленный ЕСН) или выделяться из общих доходов бюджета.

График 1

**Размер требуемого ЕСН (в процентах от фонда зарплаты)  
для финансирования базовой пенсии на уровне прожиточного минимума**



Источник: прогноз Минэкономразвития России, собственные расчеты.

На этом, по нашему мнению, в новой пенсионной системе денежные обязательства государства должны заканчиваться. От прежних пенсионных систем на переходный период останутся еще обязательства перед нынешними пенсионерами и вопрос с накопленными пенсионными правами по страховой части трудовых пенсий, о чем будет сказано ниже.

**Как добиться нормальной пенсии**

Наиболее существенным показателем удовлетворенности пенсионера размером его пенсии считается коэффициент послетрудового замещения утраченного заработка, который определяется как отношение суммарной величины всех видов пенсий, получаемых человеком, к величине его последнего заработка.

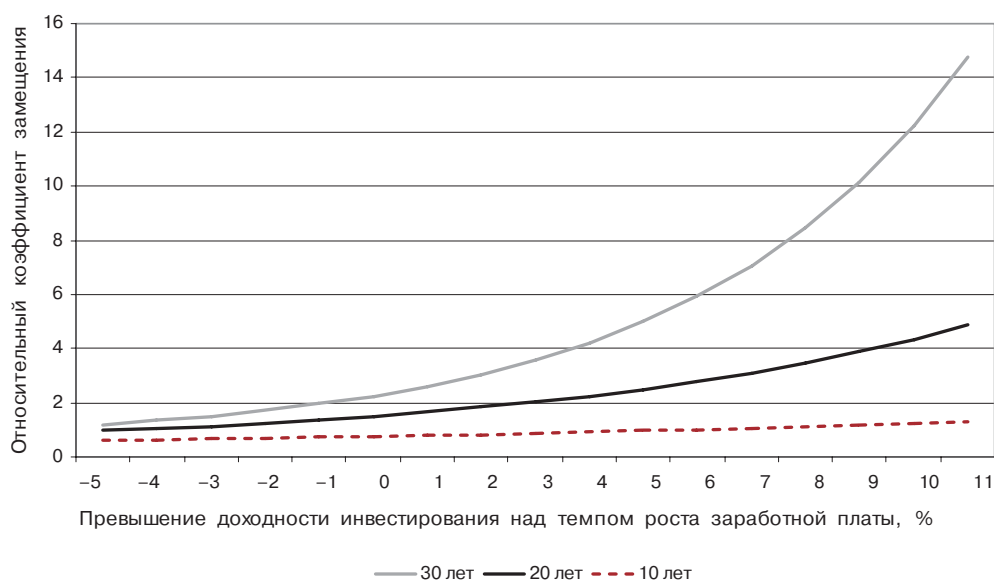
Минимальные стандарты пенсионного обеспечения по старости установлены Конвенцией № 102 Международной организации труда (МОТ). Для «типичного получателя» (мужчина с женой пенсионного возраста) пособие по старости должно быть не менее 40% последнего заработка. Открытый для подписания 6 ноября 1990 г. Европейский кодекс социального обеспечения предусматривает увеличенные по сравнению с Конвенцией МОТ нормативы — 50% для одинокого получателя и 65% для «типичного получателя, имеющего иждивенца определенного возраста».

Отметим, что по советскому пенсионному закону 1990 г. устанавливалась пенсия в размере 55% при выработке установленного стажа (25 лет для мужчин и 20 лет для женщин), а максимальный размер пенсии в размере 75% мог быть достигнут при стаже работы 45 и 40 лет соответственно.

В накопительной системе значение коэффициента замещения прежде всего зависит от времени накопления и возраста выхода на пенсию (точнее, от расчетного срока выплаты пенсии), а также от соотношения роста заработной платы и доходности размещения пенсионных накоплений. На графике 2 приведена зависимость относительного коэффициента замещения (размер пенсии в процентах от последнего заработка при величине пенсионного взноса в 1% от заработной платы) от доходности инвестирования для мужчины, выходящего на пенсию в 60 лет, и для трех сроков накопления: 10, 20 и 30 лет.

График 2

**Зависимость относительного коэффициента замещения от относительной доходности инвестирования**



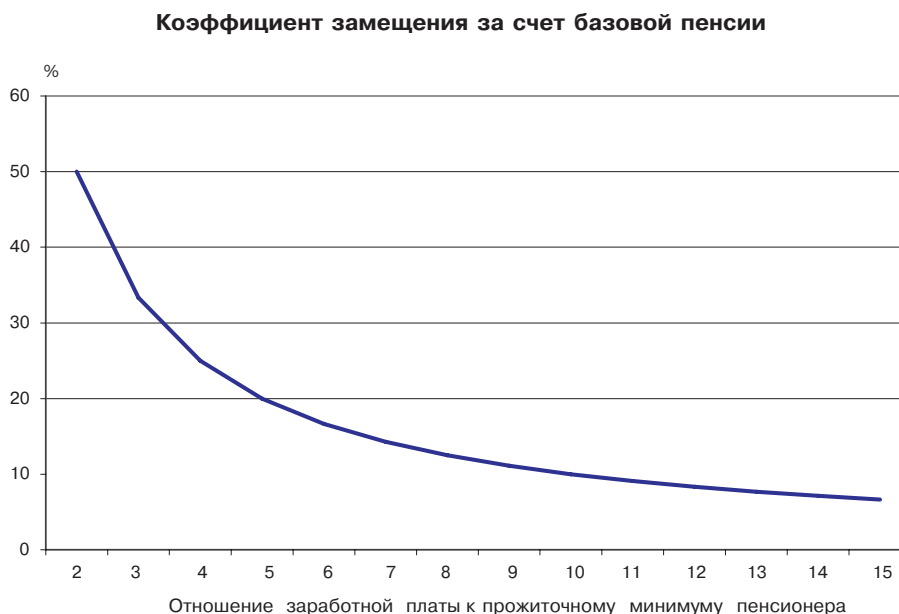
Источник: собственные расчеты.

Для стандартного режима накопления (время накопления 30 лет, доходность инвестирования — на 3% выше процента роста заработной платы) относительный коэффициент замещения составляет 3,57. Таким образом, если исходить из приемлемого для человека уровня послетрудового замещения утраченного заработка 75%, то мужчина, выходящий на пенсию в 60 лет, для достижения требуемого уровня пенсии должен 30 лет отчислять на свое пенсионное обеспечение 21% заработка.

Однако некоторую часть коэффициента замещения будет обеспечивать базовая пенсия (см. график 3). Отношение прожиточного минимума пенсионера к средней зарплате по России колеблется в пределах 0,2—0,3. Поэтому для работника, имевшего заработную плату, вдвое превышающую среднюю по стране, коэффициент замещения за счет базовой пенсии составит от 10% до 15%. С учетом базовой пенсии суммарный процент отчислений для достижения 75%-ного замещения составит для такого работника 16—18% заработка.



График 3



Источник: собственные расчеты.

Теперь попытаемся сформулировать подходы к решению отдельных вопросов его регулирования. Первым вопросом является *соотношение между обязательным и добровольным накопительным пенсионным страхованием (НПС)*.

Было бы неправильным поставить единственной социальной гарантией в вопросах пенсионного обеспечения только базовую пенсию на уровне прожиточного минимума. *Для любого трудоспособного человека необходимо законодательно установить обязанность отчислять некоторую часть заработка на пенсионный счет накопительной системы, открытый по его выбору в одном из накопительных пенсионных фондов.*

Отчисление от 7 до 10% заработка даст человеку, получавшему заработную плату, вдвое превышающую среднюю по стране, пенсию в размере 40% заработка. При таком нормативе отчислений на обязательное НПС пенсионное обеспечение почти 75% работающих будет удовлетворять требованиям Конвенции МОТ уже за счет обязательного пенсионного страхования (см. ниже график 4). Исходя из этих соображений, в проекте законодательства, разработанном Комитетом по пенсионным технологиям НАПФ, приняты отчисления на накопительную часть трудовой пенсии в размере 10% от заработка.

Не менее важным вопросом является *порядок уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное страхование*. Кто будет оплачивать страховые взносы на пенсионное страхование — работодатель или работник, — это ключевой вопрос пенсионной реформы. *Если целью реформы является кардинальное изменение общественного сознания, то необходимо переходить на уплату страховых взносов самим застрахованным лицом.* Именно такой подход заложен в проекте законодательства, разработанном нашим Комитетом.

Конечно, для такого решения вопроса необходимо разовое увеличение заработной платы на 10%, т.е. на величину страховых взносов, перечис-

ляемых на обязательное пенсионное страхование. Тогда после уплаты страховых взносов размер зарплаты не уменьшится.

Не представляет труда вопрос администрирования таких страховых взносов. Он уже решен при уплате налога на доходы физических лиц. На работодателя возлагаются обязанности налогового агента, и законодательно определяются его обязанности по начислению и перечислению страховщикам установленных страховых взносов (в нашем проекте законодательства такой работодатель назван «плательщиком», чтобы подчеркнуть, что обязанности плательщика установлены не Налоговым кодексом, а пенсионным законодательством).

В результате застрахованное лицо ежемесячно, при получении расчета по своей заработной плате, узнаёт о размере средств, перечисленных на пенсионное страхование. Это дает возможность обеспечить контроль за перечислением страховых взносов со стороны самого заинтересованного лица — будущего пенсионера.

Переход на уплату страховых взносов самим работником позволяет также обеспечить последовательное предоставление налоговых льгот и исключить перекрестное финансирование отдельных составляющих будущей пенсии. Для этого расчет страховых взносов на обязательное накопительное пенсионное страхование должен проводиться после уплаты страховых взносов на добровольное НПС (чтобы страховые взносы на обязательное НПС не уплачивались за счет взносов на добровольное НПС), а расчет налога на доходы физических лиц — после уплаты страховых взносов на обязательное НПС (чтобы страховые взносы на накопительное пенсионное страхование не облагались НДФЛ).

Главным возражением против принятия такого решения является опасение, что работодатели не выполнят требование о соответствующем повышении заработной платы. По нашему мнению, здесь главную роль должно сыграть государство. И не столько в вопросах организации строгого контроля со стороны соответствующих трудовых инспекций, сколько в безусловном и разовом повышении заработной платы работникам бюджетной сферы. Если такое мероприятие будет разово выполнено для 25—30% всех работающих, то за предприятиями бюджетной сферы неизбежно последуют и частные предприятия. При этом роста инфляции не произойдет, так как этот рост зарплаты не увеличит располагаемых доходов населения — он будет немедленно связан пенсионными взносами.

### **О рыночных принципах взаимодействия распределительной и накопительной систем**

В процессе реформирования пенсионной реформы важную роль играет упорядочение финансовых отношений между распределительной и накопительной составляющими пенсионной системы.

В настоящее время обязательства распределительной системы состоят из следующих частей.

1. Обязательства по выплатам уже назначенных пенсий (базовая и страховая части).

2. Отложенные обязательства по выплате базовой части трудовой пенсии, которые будут возникать по мере оформления пенсии следующим поколениям работников, достигавшим пенсионных оснований.

3. Отложенные обязательства в виде накопленных пенсионных прав по страховой части трудовой пенсии, соответствующие расчетному пенси-



онному капиталу застрахованных лиц по состоянию на 1 января 2002 г., определение точного размера которых будет производиться в момент назначения застрахованному лицу трудовой пенсии.

4. Отложенные обязательства в виде накопленных пенсионных прав по страховой части трудовой пенсии, сформированные за счет перечисления страховых взносов на финансирование страховой части трудовой пенсии после 1 января 2002 г. и учтенные в виде записей на лицевых счетах в ПФР.

Первые два вида обязательств должны быть сохранены за распределительной системой и финансироваться из бюджета РФ. Два последних же должны быть оформлены в виде государственного долга и переданы в накопительную систему обязательного пенсионного страхования. Погашение этого долга должно быть увязано с возникновением потребности в выплате по этим обязательствам.

Распределительная система должна обеспечить выплату пенсий нынешним пенсионерам до полного выполнения обязательств перед ними и выплату базовой пенсии в размере установленного социального минимума. Выплату всех других видов пенсии (обязательной и добровольной) с момента передачи обязательств должны осуществлять накопительные пенсионные фонды, в которые будут переданы обязательства перед конкретным застрахованным лицом.

Финансирование выплат из распределительной системы в размере установленного социального минимума должно финансироваться из бюджета (как правило, за счет ЕСН).

Финансирование выплат нынешним пенсионерам в размерах, превышающих установленный минимум, должно производиться путем заимствований, в том числе — у накопительной пенсионной системы посредством выпуска государственных долговых обязательств и размещения их в накопительных пенсионных фондах на рыночных принципах. Принципиально важно здесь то, что все взаимоотношения между субъектами пенсионной системы должны строиться только в соответствии с принципами финансового рынка.

В данном случае мы успешно подражаем барону Мюнхгаузену, который при необходимости мог себя вытащить из болота за волосы. В самом деле, часть средств, который инвестируются в рамках накопительной пенсионной системы, неизбежно будет вкладываться в низкодоходные, зато высоконадежные финансовые инструменты — государственные облигации. Иными словами, государство берет деньги у нынешних работников для выплат нынешним пенсионерам, но все аккуратно оформляет через выпуск и продажу своих ценных бумаг.

Тогда государство, кроме ЕСН в чистом виде, получает еще один стабильный источник финансирования пенсионных выплат (сейчас — всех, а потом — только базовой пенсии). А «личный пенсионный фонд» каждого человека окажется сбалансированным, поскольку все заимствования из этого фонда со стороны государства покрыты надлежащим образом оформленными государственными обязательствами. Ну, а количество денег, отданных государству, будет зависеть от условий заимствования, а также от искусства управляющих пенсионными накоплениями.

Получилась такая схема:

- ЕСН рассчитан с учетом всего консолидированного бюджета государства для покрытия обязательств государства по выплатам в размере установленного социального минимума и никаким образом не отражается на счетах работника.
- Страховые взносы уплачиваются исключительно в накопительную систему и полностью учитываются на счете.
- Все заимствования из новой накопительной системы в старую распределительную делаются на рыночных принципах путем выпуска под эти заимствования соответствующих обязательств государства (на условиях, которые окажутся приемлемыми для накопительных фондов — иначе не купят).

При этом очень важно, что при построенной таким образом системе государству придется конкурировать за эти деньги с другими заемщиками в координатах «риск — доходность», а не просто перераспределять деньги так и туда, как ему заблагорассудится.

Очевидно, что при переходе на новую систему существенно изменятся функции Пенсионного фонда России, который будет обеспечивать выполнение обязательств перед нынешними пенсионерами до их полного выполнения, а также выплачивать базовую пенсию новым пенсионерам, но будет исключен из накопительной системы. Это изменение функций ПФР связано с наличием ярко выраженного конфликта интересов при проведении пенсионной реформы, связанного с пересечением слишком большого числа функций, возложенных на него. Естественно, что важнейшей задачей ПФР является обеспечение текущих пенсионных выплат. В угоду решения этой задачи руководство фонда готово принять (или, как сейчас, подсказать) решения, наносящие ущерб другим составляющим пенсионной системы.

Пересмотр функций ПФР становится еще более насущным в условиях административной реформы, поскольку в фонде пересекаются все возможные функции: нормотворческие (выпуск или согласование нормативных документов), контрольные (проведение проверок по уплате страховых взносов), регистрационные (персонифицированный учет), обслуживание граждан (выплата пенсий).

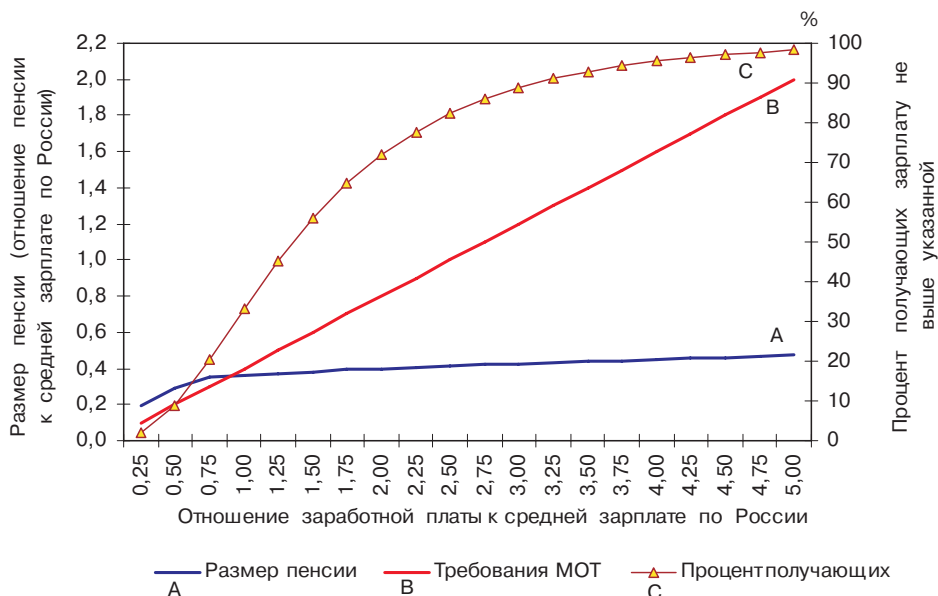
Ожидаемые результаты такого перехода представлены на графиках 4 и 5. Здесь приводятся результаты оценки выполнения требований Конвенции МОТ № 102 для нынешней системы трудовых пенсий и для системы, состоящей из базовой пенсии и накопительного пенсионного страхования с отчислением страховых взносов в размере 10%.

Линия *A* иллюстрирует отношение фактической пенсии человека к средней зарплате по России в зависимости от его фактической зарплаты, линия *B* — требования Конвенции МОТ о коэффициенте замещения в 40% (левая вертикальная шкала). Линия *C* имеет справочный характер и показывает долю работников, получающих зарплату (в относительном выражении — через среднюю зарплату по России) не выше определенного уровня: например, зарплату, не превышающую 2 средних по России, получают 71,9% работающих (правая вертикальная шкала).

Расчет на графике 4 сделан для условий, соответствующих началу 2007 г. При среднем размере заработной платы 8500 рублей размер пенсии не превысит 4000 рублей. Требования МОТ выполняются только для ра-

График 4

**Выполнение требований МОТ в нынешней пенсионной системе России  
(расчет для 2007 г.)**

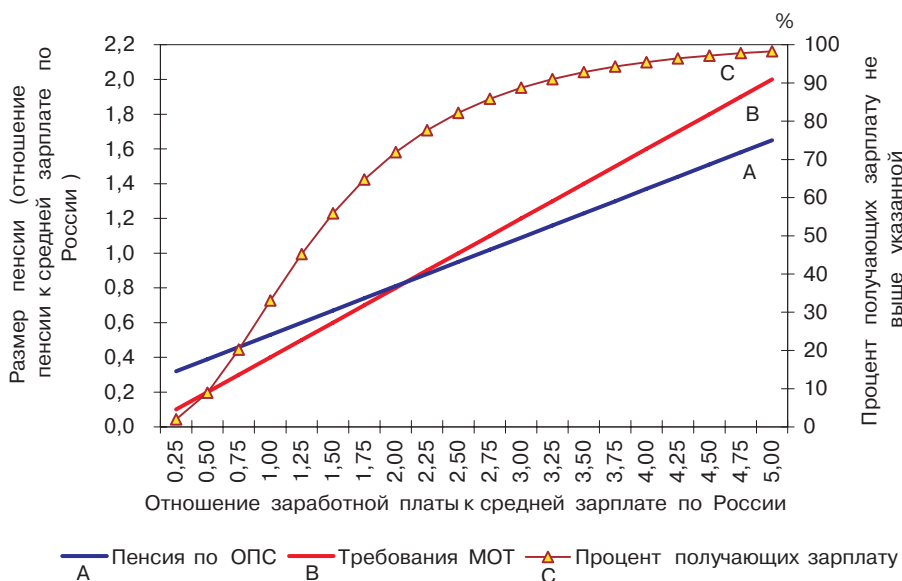


ботающих, средняя заработная плата которых не превышает средней зарплате по России (33,8% работающих).

Расчет на графике 5 выполнен для относительного коэффициента замещения равного 2,8 (это соответствует времени накопления 30 лет при превышении доходности над темпом роста заработной платы 1,5%, или времени накопления 23 года при соответствующем превышении доходности в 4%). В этих условиях нормативы МОТ выполняются для работаю-

График 5

**Выполнение требований МОТ для предлагаемой модели обязательного накопительного пенсионного страхования**



щих, средняя заработная плата которых не превышает двух средних зарплат по России (72% работающих).

### Добровольное пенсионное страхование

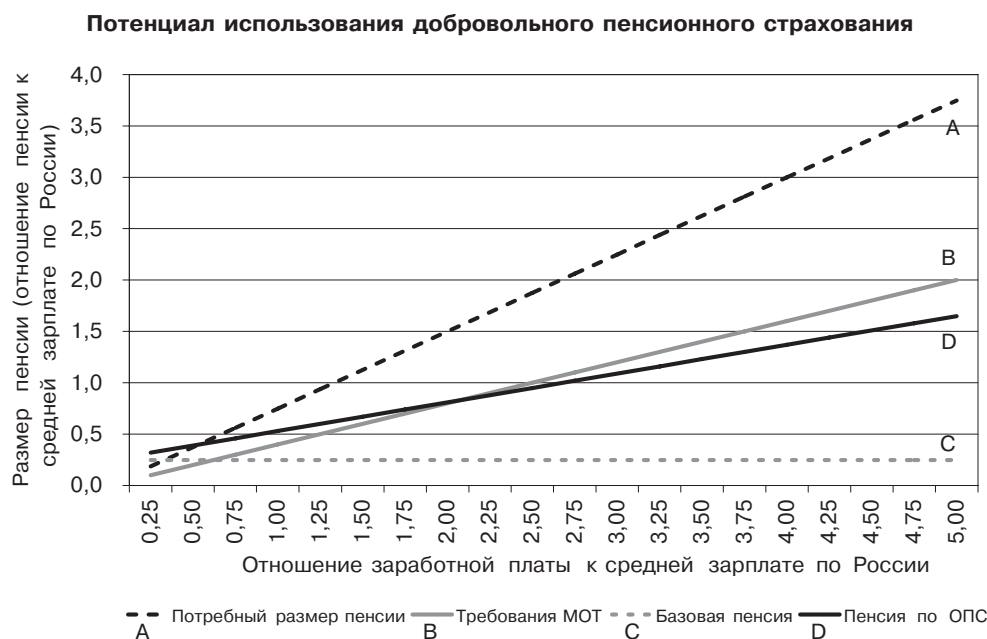
Для того, чтобы достигнуть уровня обеспеченности пенсионеров, определенного Европейским кодексом социального обеспечения, а тем более уровня коэффициента замещения 75% (на графике 6 — потребный размер пенсии), необходимо всемерно развивать все формы добровольного пенсионного страхования, такие, как пенсионные программы предприятий и самостоятельное формирование гражданами своей будущей пенсии.

На графике 6 мы сравниваем размеры различных видов пенсий. Базовая пенсия принята на уровне прожиточного минимума пенсионера (четверть средней зарплаты по стране). Расчет размера пенсии по обязательному накопительному пенсионному страхованию выполнен для относительного коэффициента замещения, равного 2,8 (см. комментарий к графику 5). В сумме с базовой пенсией получится линия пенсии по ОПС.

Расстояние между линией пенсии по ОПС и линией потребной пенсии показывает размер дополнительных накоплений, которые должен сделать человек в системе добровольного НПС, чтобы иметь достойную пенсию. Эта величина растет с ростом заработной платы, но ведь у работников с такой зарплатой и больше возможностей для накопления.

Чтобы обеспечить такие накопления, должны быть созданы условия для стимулирования участия предприятий и граждан в добровольном пенсионном страховании. Поскольку любое стимулирование связано с предоставлением в какой-либо форме налоговых льгот и, соответственно, временными потерями для бюджета, необходимо определиться с размерами страховых взносов на пенсионное обеспечение (или ожидаемыми размерами пенсий), подлежащими такому льготированию.

График 6



Исходя из высказанных выше предположений о потребном размере пенсии, государство должно стимулировать добровольное внесение страховых взносов в размере 10—12% от суммы доходов. Именно такой уровень страховых взносов по добровольному НПС, по нашим оценкам, может позволить достичь суммарного размера всех пенсий в 75% от заработка.

Отметим особую важность корпоративных пенсионных систем для развития добровольного пенсионирования. Негосударственное пенсионное обеспечение исторически развивается в России прежде всего как корпоративное. Более 90% пенсионных взносов на добровольное пенсионное обеспечение все эти годы вносилось и вносится юридическими лицами.

Только работодатель, используя солидарный счет предприятия, может решить важнейшую социальную задачу переходного периода — обеспечить достойной пенсией работников старшего предпенсионного возраста, которые положили всю свою жизнь на становление и развитие данного предприятия и которые теперь в силу коренных недостатков действующей пенсионной системы вынуждены встречать старость с пенсией в 5—10 раз ниже своего последнего заработка. Напомним, что при организации пенсионной реформы государство с самого начала отказалось от решения этой задачи, сразу исключив граждан предпенсионного возраста из накопительной системы.

При пенсионном взносе, составляющем 12% от фонда оплаты труда, средства, аккумулированные на солидарном счете предприятия в течение уже первого года, дают возможность сразу полностью фонтировать дополнительную пожизненную пенсию в размере 20% от заработной платы для увольняемых работников, если их число составляет до 5% от численности работников.

Однако участие работодателя в добровольном пенсионном обеспечении не является простой благотворительностью. Пенсионная программа для него — это прежде всего средство решения кадровых вопросов. Используя дополнительную пенсию как рычаг воздействия, он может способствовать либо закреплению кадров, либо, при необходимости, их ускоренной ротации.

Решение важной социальной задачи — повышение жизненного уровня пенсионеров, одновременное с решением кадровых вопросов, является весьма ценным эффектом участия работодателей в добровольном пенсионном обеспечении. Именно поэтому необходимо создать такой налоговый режим, который делал бы для работодателя более предпочтительной уплату страховых взносов на добровольное НПС по сравнению с уплатой той же суммы в форме заработной платы. И уж тем более недопустимо при разработке налогового законодательства вводить налоговые ограничения на какие-либо виды пенсионных схем или методы учета пенсионных обязательств, если они прямо не запрещены пенсионным законодательством.

Невозможность достичь поставленных целей (обеспечение достойного уровня жизни пенсионеров) предложенными способами (реорганизация только системы обязательного пенсионного страхования) постепенно находит понимание и у чиновников, ответственных за проведение реформы. Руководством как Пенсионного фонда России, так и ФСФР все чаще высказывается мнение о необходимости развития добровольных частных пенсионных систем. Настораживает лишь то, что пока эти частные систе-

мы рассматриваются только с позиций формирования финансового рынка, а их социальная направленность совершенно не учитывается. Перекося финансовых вопросов по сравнению с социальными демонстрирует и сформированная система государственного регулирования деятельности негосударственных пенсионных фондов.

### **Предложения по изменениям в законодательство**

Поскольку данный материал посвящен скорее обоснованию необходимости реформирования пенсионной реформы, чем изложению позитивной программы изменений в законодательстве, мы не останавливаемся здесь на подробном изложении модельного законодательства о накопительном пенсионном страховании, разработанном Комитетом по пенсионным технологиям НАПФ. Тех, кто заинтересуется подробностями и деталями, мы адресуем к книге «Накопительное пенсионное страхование. Проект законодательства» под редакцией А.А. Берга [М., 2005].

Вкратце же основные принципы этого модельного законодательства следующие.

1. Единственный закон № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» уже недостаточен с точки зрения оптимальной техники регулирования усложнившейся пенсионной сферы. Его должна заменить целая система из 4 или 5 законов:

- рамочный закон «О накопительном пенсионном страховании», регулирующий отрасль в целом;
- закон о НПФ как особой организационно-правовой форме юридического лица;
- закон об обязательном (трудовом) НПС, заменяющий законы № 167-ФЗ (частично), № 111-ФЗ и № 75-ФЗ (в части главы X.1);
- закон о добровольном НПС, развивающий нынешний закон № 75-ФЗ;
- возможно, также отдельный закон о профессиональном и территориальном НПС, заменяющий пока не принятый закон «О профессиональных пенсионных системах».

2. Необходимо совершенствование базового понятийного аппарата и юридической техники, уточнение терминологии. В частности, предлагается уйти от самого термина «негосударственный пенсионный фонд», заменив его на «накопительный пенсионный фонд» (с сохранением той же аббревиатуры НПФ), а «негосударственное пенсионное обеспечение» заменить на «накопительное пенсионное страхование». Нуждаются в более точных определениях понятия «пенсионные резервы», «пенсионные накопления», «собственное имущество НПФ», и т.д.

3. Очень важно четкое определение прав, обязанностей и ответственности участников добровольного пенсионного страхования, особенно в корпоративных пенсионных программах, должное регулирование пенсионного договора и обязательств, возникающих из него. С этими вопросами неразрывно связано полноценное правовое регулирование пенсионных счетов.

4. Необходимо уточнение правового статуса НПФ как особой организационно-правовой формы юридического лица.

5. НПФ не могут становиться действительно массовым финансовым институтом, пока не будет выстроена многоуровневая система гарантий исполнения их обязательств, — как на законодательном уровне, так и на

уровне каждого конкретного фонда. Необходимы качественно новые подходы к риск-менеджменту НПФ.

6. В системе обязательного накопительного пенсионного страхования функции страховщиков должны быть полностью переданы НПФ, тогда как ПФР должен сосредоточиться на обслуживании распределительной пенсионной системы (о чем подробно говорилось выше).

Хочется обратить внимание, что соответствующие проекты законов готовы, причем они характеризуются высокой степенью взаимосвязанности и системности. Однако никакого продвижения их в Правительстве и в Думе, к сожалению, не происходит, хотя прошел уже почти год с момента публикации проектов.

### **Заключение**

Реализация пенсионной реформы продолжается в весьма противоречивых условиях. По нашему мнению, сама постановка вопроса — провалилась она или нет, — неправомерна. Последствия проведения реформы могут быть оценены еще не скоро. Хочется верить, что победит уверенность в необходимости ее последовательной реализации.

А пока характерной особенностью является охлаждение интереса к проведению пенсионной реформы со стороны руководства государства, непоследовательность действий государственных органов, появление совершенно уродливых проектов «добровольного присоединения к обязательной пенсионной системе» и полное устранение государственных органов от вопросов разъяснения целей реформы, формирования у граждан активной позиции в вопросах пенсионных накоплений.

Изменение массового сознания — медленный и кропотливый процесс. Мы уже привыкли думать, от чего зависит наша зарплата, научились элементарно разбираться в банковских депозитах, следить за курсом доллара. Накопление собственной пенсии — это еще один навык, которым надо овладеть. Выработка этого навыка, приобретение таких знаний — одна из ближайших задач пенсионной реформы.

Хочется верить, что полученный опыт позволит сделать правильные выводы и произвести необходимую корректировку действий.



*А.К. Соловьев, С.Е. Анисимов,  
А.И. Гаврилов, Г.З. Гахария,  
Д.Б. Поважный, А.В. Харченко*

## **Актуарное обоснование совершенствования пенсионной системы**

Первые годы реализации пенсионной реформы выявили целый комплекс серьезных проблем, которые в той или степени оказывают негативное влияние как на эффективность функционирования всей современной пенсионной системы, так и на уровень пенсионного обеспечения отдельного ее участника, а также существенно ограничивают перспективы ее развития.

В связи с этим возникает объективная необходимость выявления и всестороннего анализа причин возникновения этих проблем, социально-экономической оценки их последствий и обоснования способов их устранения.

Следует отметить, что большинство этих проблем хорошо известны, и именно с необходимостью их преодоления были связаны все пенсионные реформы, проведенные в нашей стране в период рыночных преобразований. Однако не все проблемы, на устранение которых была ориентирована последняя из проведенных пенсионных реформ, удалось решить, и, как следствие, не все элементы новой пенсионной системы, предусмотренные в законодательных нормах, реализованы в полном объеме, поскольку, несмотря на свою масштабность, пенсионная реформа носила фрагментарный характер и часть экономических проблем функционирования пенсионной системы попросту осталась за ее пределами (в концепции реформы их реализация не предусматривалась).

Помимо «переходящих» проблем, которые остались от предшествующих пенсионных систем, в процессе преобразований возникли новые проблемы, не менее серьезные и болезненные, чем уже существующие, которые ставят под сомнение не только возможность успешного завершения реформы, но и дальнейшего развития пенсионной системы на страховых принципах.

Основной круг современных проблем пенсионной системы России, как показал проведенный анализ их причин, обусловлен отсутствием элементарного актуарного обоснования новой пенсионной модели в целом и ее составных элементов и недоучетом актуарных рекомендаций и долгосрочного актуарного прогноза последствий пенсионной реформы.

Преодоление возникших проблем и предупреждение их в дальнейшем, как показывает практика развитых западных пенсионных систем, возможно исключительно на базе всестороннего актуарного анализа и максимально полного учета актуарных рекомендаций при формировании правовых, организационных и экономических механизмов реализации пенсионного страхования.

Тем более, что современная пенсионная система в нашей стране располагает необходимой для этого интеллектуальной, технической и методологической базой. В Пенсионном фонде России создано специализированное актуарное подразделение, которое имеет задачу реализовать в практике деятельности ПФР наиболее современные актуарные техноло-



гии, без которых невозможно обеспечивать функционирование подлинно страховой пенсионной системы.

Для теоретических изысканий перспектив развития современной пенсионной системы в ПФР разработана актуарная модель отечественной пенсионной системы, ускоренными темпами формируется актуарная база данных, начат эксперимент по отработке технологии работы актуарной службы в регионах, с тем, чтобы в ближайшие годы завершить создание актуарной службы, без которой, как показывает практика развитых стран, невозможно обеспечить контроль за сохранностью долгосрочных государственных пенсионных обязательств.

Сложность страховой пенсионной системы как объекта управления не позволяет достичь какой-либо оптимизации с помощью лишь одного из управленческих инструментов. Поэтому только специальные актуарные технологии в обязательном пенсионном страховании предусматривают использование комплексного подхода для анализа ситуации, проведение многовариантных расчетов при различных сценариях изменения внешних и внутренних факторов функционирования системы и выбор оптимального направления дальнейшего развития с учетом необходимости достижения заданных критериев и исходя из имеющихся ограничений.

Для выработки и экономического обоснования *комплекса мер*, направленных на совершенствование пенсионной системы, обозначим наиболее актуальные проблемы, решение которых позволит обеспечить достижение критериев, по которым предлагается оценивать эффективность функционирования пенсионной системы.

Эти критерии оценки достаточно известны. Исходя из страховых принципов применительно к системе обязательного пенсионного страхования они должны формулироваться следующим образом.

1. *Полная текущая финансовая обеспеченность накопленных государственных пенсионных обязательств и долгосрочная устойчивость бюджета ПФР.*

2. *Государственная гарантия обеспечения адекватного уровня замещения утраченного застрахованным в ПФР лицом дохода (заработка).*

3. *Обеспечение всем получателям трудовых (страховых) пенсий минимального прожиточного уровня.*

Развитие пенсионной системы, которая представляет собой один из наиболее сложных (если не самый сложный) объект управления в современном обществе, зависит от комплекса факторов. Поэтому в качестве ограничителей развития пенсионной системы предлагается принять четыре группы факторов:

- *макроэкономические факторы*: темпы роста ВВП и доля фонда оплаты труда в ВВП, уровень заработной платы (дохода) лиц, уплачивающих взносы, индексы роста потребительских цен (инфляции), количественные характеристики состояния рынка труда и др.;
- *демографические факторы*: рождаемость, смертность, продолжительность жизни, возрастно-половая структура населения;
- *социально-трудовые факторы*: ситуация на рынке труда, период трудовой активности и перерывы в стаже, величина прожиточного минимума и др.;
- *собственно пенсионные факторы*: правовые требования к условиям выхода на пенсию (пенсионные схемы и пенсионные программы),

исторически сложившаяся организационная структура самой пенсионной системы и т.п.

Перечисленные группы факторов накладывают серьезные ограничения на формирование экономических механизмов регулирования развитием пенсионной системы и, безусловно, должны быть учтены в процессе актуального анализа перспектив ее долгосрочного развития.

Очевидно, что три из четырех перечисленных выше групп факторов (макроэкономические, демографические и социально-трудовые) находятся вне рамок собственно пенсионной системы. Учитывая степень зависимости пенсионной системы от них, также очевидно, что возможности достижения устойчивого развития пенсионной системы «собственными силами», т.е. только за счет имеющихся в ее распоряжении ресурсов, серьезно ограничены.

С учетом указанных ограничений рассмотрим возможности формирования комплекса мер по совершенствованию пенсионной системы.

Основной целью пенсионной реформы являлось повышение уровня пенсионного обеспечения населения. Для достижения этой цели потребовалось осуществить ряд преобразований, среди которых выделяются три главных:

- изменена *институциональная сущность* пенсионной системы — возникли новые институты, все элементы государственного пенсионного обеспечения полностью разделены с обязательным пенсионным страхованием (в стадии становления находится институт профессиональных пенсий), принципиально изменена внутренняя структура трудовой пенсии, введена накопительная часть трудовой пенсии, которая призвана обеспечить поддержание коэффициента замещения в прогнозируемый период, когда демографическая ситуация серьезно ухудшится;
- радикально преобразованы *финансовые механизмы* функционирования пенсионной системы (одним из главных источников бюджета ПФР теперь являются налоговые поступления), реализованы серьезные элементы консолидации бюджета ПФР с федеральным бюджетом (законодательно закреплена субсидиарная ответственность федерального бюджета по обязательствам ПФР), что позволяет обеспечить стабильное бездефицитное финансирование пенсий;
- полностью изменены порядок и условия *формирования пенсионных прав* застрахованных лиц и расчета размера трудовой пенсии (пенсионная формула).

Следует отметить, что одним из результатов проведенной пенсионной реформы стало существенное увеличение уровня пенсионного обеспечения. Средний размер трудовой пенсии вырос в 2004 г. в 1,8 раза по сравнению с 2001 г. Однако реальный темп его роста составил 1,2 раза. При этом существенно увеличены размеры пенсий для всех категорий получателей.

Одновременно произошло существенное увеличение соотношения среднего размера трудовой пенсии с прожиточным минимумом пенсионера: с 84,7% в 2001 г. до 107%, ожидаемых в 2005 г.

В ближайшие годы планируется увеличить социальную пенсию до уровня ПМП, что повлечет за собой относительный рост базовой части трудовой пенсии для всех категорий получателей трудовых пенсий.

Учитывая это, можно с определенной долей уверенности говорить, что цели реформы в части повышения уровня жизни пенсионеров, в общем, достигнуты, и наблюдается положительная динамика в этом направлении.

В то же время все понимают, что реформа остается незаконченной, и в пенсионной системе сохраняются очень серьезные проблемы. А повышение уровня жизни пенсионеров и финансовая устойчивость пенсионной системы достигаются не благодаря повышению эффективности функционирования страховой пенсионной системы в результате реформы, а благодаря все более существенным финансовым вливаниям из федерального бюджета, которые лишают Пенсионный фонд финансовой независимости и в конечном счете сводят пенсионное страхование к госбюджетному пенсионному обеспечению.

Прежде чем перейти к конкретным способам решения накопившихся экономических проблем представляется целесообразным произвести их классификацию предложенным в начале данной статьи способом, что позволяет выделить в первую очередь *проблемы, решение которых предусматривалось, но не удалось в процессе реформы.*

Среди них можно выделить следующие:

- неуклонный рост дефицита бюджета ПФР и его финансовой зависимости от федерального бюджета (в первую очередь, вследствие бюджетно-налоговой политики правительства, ориентированной на снижение налогового бремени у работодателей, без адекватной замены выпадающих доходов иными источниками);
- резкое снижение коэффициента замещения трудовой пенсии, в первую очередь — по старости;
- падение реального (в отличие от номинального) уровня жизни получателей трудовых пенсий;
- неадекватность размера вновь назначаемых трудовых пенсий в переходный период (до 2015—2020 гг.) уплаченным взносам, вызванная в первую очередь, некорректной формулой конвертации пенсионных прав за работу в старой системе;
- сохранение в системе ПФР досрочных (льготных) пенсий по условиям труда для лиц, профессиональный стаж которых на 01.01.2003 не достигал половины требуемого, что было предусмотрено законом;
- неравенство застрахованных лиц различных категорий по возможностям формировать будущую пенсию (имеется в виду неоправданная дифференциация тарифов между наемными работниками, занятыми в сельскохозяйственном производстве и остальными наемными работниками, а также индивидуальными предпринимателями и приравненными к ним по условиям уплаты взносов лицами);
- декларативный характер показателя стоимости страхового года;
- сохранение нестраховых периодов стажа и недостаточное финансирование их из федерального бюджета (связанное с некорректностью определения стоимости страхового года).

Среди *насуточных проблем, решение которых не предусматривалось в процессе пенсионной реформы* (данные проблемы можно выделить согласно предложенной классификации во вторую очередь):

- нерешенность вопроса с финансированием (отсутствие конкретного источника финансирования<sup>1</sup>) льготных пенсий по условиям труда для лиц, не переходящих в профессиональные пенсионные систе-

<sup>1</sup> Необходимость целевого источника финансирования данного вида пенсии для отдельных категорий застрахованных лиц обусловлена институциональной спецификой этих пенсий, которая объективно вытекает из сокращенного периода формирования пенсионных прав и дополнительного периода получения страховых выплат (до момента наступления пенсионных прав на общих основаниях).

мы, чей специальный стаж превысил половину установленного срока;

- погашение задолженности по уплате страховых взносов и ЕСН на обязательное пенсионное страхование, учет и использование в бюджете финансовых ресурсов на выплату трудовых пенсий;
- определение нормативного объема уплаченных в течение года страховых взносов для выполнения застрахованным лицом солидарных обязательств перед текущими пенсионерами, с одной стороны, и формирования собственных пенсионных прав в заданном коэффициентом замещения объеме, с другой;
- унификация тарифов страховых взносов для застрахованных лиц различных категорий;
- паритетность уплаты страховых взносов работодателями и работниками;
- возможности добровольной уплаты дополнительных взносов на обязательное пенсионное страхование лицами, за которых обязательные взносы уплачиваются в размере, не достаточном для формирования их пенсионных прав.

К третьей группе проблем предлагается отнести *вновь возникшие в процессе реализации реформы проблемы*:

- завышение пенсионных прав отдельных категорий застрахованных лиц, ограничивших период уплаты страховых отчислений минимальным сроком (5 лет), что обусловлено исключением из новой пенсионной формулы продолжительности страхового стажа и создает возможности уклонения от выполнения солидарных обязательств перед современными пенсионерами;
- нормативно установленный период дожития, который почти вдвое ниже фактического, в частности:
  - актуарно и статистически не обоснована продолжительность периода получения пенсии для получателей пенсий по старости,
  - отсутствие учета в формуле фактической продолжительности жизни для получателей пенсий по инвалидности,
  - досрочные пенсии по условиям труда для лиц, остающихся в ПФР (статьи 27, 28), назначаются также без адекватного учета продолжительности предстоящей жизни,
  - до настоящего времени не уточнена схема определения продолжительности периода получения накопительной части трудовой пенсии;
- невозможность обеспечить адекватный уровень замещения страхового дохода по причине актуарной необоснованности механизма индексации расчетного пенсионного капитала;
- актуарная необоснованность индексации назначенных трудовых пенсий, которая производится исходя из фактически имеющихся в текущем бюджете ПФР финансовых ресурсов, без учета потребностей и финансовых возможностей предстоящих периодов;
- необходимость поддержания минимального размера базовой части трудовой пенсии, которая выделяется в рамках трудовой пенсии и финансируется по правилам пенсионного обеспечения, а не обязательного пенсионного страхования;

- недостаток текущих средств на финансирование страховой части трудовой пенсии, сложившийся вследствие актуарно необоснованного размера страховых взносов;
- неэффективность накопительной составляющей трудовой пенсии (по причине отставания доходности от их инвестирования, не позволяющих обеспечить поддержание в будущем коэффициента замещения утраченного дохода; довозврата части средств из накопительной системы в распределительную в связи с недостатком средств в последней) и др.

Приведенная классификация проблем развития современной пенсионной системы не является исчерпывающей и однозначной. Например, проблема дефицита бюджета ПФР в равной степени может быть отнесена и к первой группе, поскольку она существовала задолго до старта пенсионной реформы 2002 г., и к третьей, поскольку лишь с разделением ЕСН на ЕСН для базовой части и страховые взносы возникла проблема дефицита бюджета ПФР на финансирование страховой части трудовой пенсии.

При желании список проблем можно существенно расширить, однако их перечисление не является нашей основной задачей.

Основной причиной разбалансированности пенсионной системы, нарушения пенсионных прав застрахованных лиц, возникновения и углубления столь значительного количества проблем, разноплановых как по степени значимости, так и по путям их преодоления является нарушение страховых принципов как в законодательных нормах по пенсионному обеспечению, так и в практике функционирования пенсионной системы.

То, что при подготовке и принятии законов (как в процессе разработки концепции реформы, так и в ходе ее реализации) не были учтены в должной мере результаты актуарных расчетов и актуарные рекомендации (вообще функция актуарной оценки пенсионной системы не закреплена в законодательстве), усугубило имевшиеся проблемы и сделало фактически невозможной реализацию страховых принципов.

«Болезни» пенсионной системы известны даже неспециалистам. Для поиска путей их преодоления ПФР осуществляются многовариатные актуарные расчеты, позволяющие сформировать систему мер регулирования, согласованных во времени и обеспеченных финансовыми ресурсами.

Необходимо еще раз обратить внимание, что не все рассматриваемые варианты будут иметь одинаковую эффективность при их реализации. Более того, некоторые предложения, например, в области тарифной политики, претворяемые в жизнь без адекватных действий по корректировке объемов пенсионных обязательств, способны привести в долгосрочной перспективе к еще более тяжелым проблемам, чем те, от которых мы пытаемся сейчас избавиться. Только комплексный подход и использование актуарных методов позволяют найти оптимальное сочетание необходимых мер и времени их реализации.

### **Обоснование комплекса мер по совершенствованию пенсионной системы**

Регулирование пенсионной системы может осуществляться двумя путями, предполагающими воздействие на:

- пенсионные права застрахованных лиц;
- государственные пенсионные обязательства.



Пенсионные права застрахованных лиц формируются путем своевременной и полной (необходимые, но не всегда реализуемые на практике требования) уплаты взносов на их индивидуальные лицевые счета в размере, определяемом законодательно установленными тарифами.

Таким образом, основу формирования пенсионных прав застрахованных лиц составляет тарифная политика ПФР. Сегодня тарифная политика в пенсионной системе фактически определяется интересами работодателей (поскольку государственная политика в области налогообложения ориентирована на снижение налогового бремени), а не пенсионной системы. При этом не учитываются не только потребности пенсионной системы в финансовых ресурсах для выполнения текущих обязательств перед пенсионерами, но и, что важнее, необходимость формирования застрахованными лицами пенсионного капитала в размере, позволяющем получать в течение почти 20-тилетнего периода пенсию в размере, обеспечивающем хотя бы минимальный прожиточный уровень.

Из изложенного следуют как минимум две функции тарифной политики:

- 1) формирования пенсионных прав застрахованных лиц в достаточном объеме;
- 2) финансового обеспечения выполнения текущих государственных пенсионных обязательств.

При этом функция формирования пенсионных прав застрахованных лиц является первичной, что означает необходимость установления тарифа в размере, обеспечивающем при условии выработки полного страхового стажа замещение утраченного дохода на задаваемом уровне (если ориентироваться на базовые стандарты МОТ в области пенсионного обеспечения, то при 30 годах стажа коэффициент замещения должен составлять 40%).

Критериями эффективности тарифной политики также должны выступать уровень нагрузки на страхователей и потребность пенсионной системы в средствах федерального бюджета. Чрезмерная налоговая и тарифная нагрузка на страхователя ведет к уклонению от уплаты взносов и, следовательно, дестабилизации финансового состояния пенсионной системы и нарушению прав застрахованных лиц, а излишнее участие федерального бюджета в финансировании пенсионной системы свидетельствует о ее нестраховом характере.

### **Возможности стабилизации пенсионной системы через тарифную политику**

Сегодня, когда наиболее острой проблемой является хронический и постоянно увеличивающийся дефицит бюджета ПФР, в поисках путей его ликвидации мало задумываются о проблеме формирования пенсионных прав.

В текущем году ожидаемый размер дефицита бюджета ПФР составит 239,5 млрд. руб., к 2008 г. (с учетом повышения размера социальной пенсии до ПМП) прогнозируется его увеличение в 2,15 раза до 515 млрд. рублей, а к 2015 г. — в 3,7 раза по сравнению с уровнем 2005 г., т.е. до 888,7 млрд. рублей.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Дефицит бюджета рассчитывался с учетом административных расходов и без учета норматива оборотных средств.

Поскольку покрытие дефицита за счет средств федерального бюджета превращает пенсионную систему из страховой в систему пенсионного обеспечения (что противоречит целям реформы), наиболее привлекательным решением, на первый взгляд, представляется увеличение тарифа страховых взносов до уровня, обеспечивающего покрытие дефицита.

Приводимые ниже данные отражают результаты расчетов по увеличению тарифа для покрытия дефицита только по страховой части трудовой пенсии, поскольку базовая часть в силу своей природы является нестраховой выплатой и ее финансирование из средств федерального бюджета вполне оправданно.

Актuarные расчеты показывают: для того, чтобы покрыть дефицит бюджета ПФР только по страховой части, к примеру, в 2007 г., нам потребуется увеличить тариф на 1 процентный пункт, в 2008 г. — на 2,3 пункта (в связи с увеличением отчислений на накопление), а в 2015 г. нам уже будет не хватать 2,8 процентных пункта. Эти цифры получены путем отнесения размера дефицита средств на выплату страховой части пенсии к размеру фонда заработной платы в соответствующем году (с учетом собираемости и облагаемости). В данном случае мы не рассматривали вопрос о том, как подействует рост тарифа на объем пенсионных обязательств.

Другой путь развития: трансформировать единый социальный налог, направляемый в федеральный бюджет, в страховой взнос и увеличить за счет него отчисления на страховую часть трудовой пенсии. Это позволило бы обеспечить полную финансовую стабильность страховой составляющей бюджета ПФР. Однако финансовая устойчивость ПФР при таком варианте развития сохранится только до 2012 г., после чего начнется очень быстрый рост дефицита бюджета, вызванный увеличением доли пенсионеров, в пенсионных правах которых (заработанных после старта реформы 2002 г.) преобладают страховые взносы, уплаченные по тарифу 18%, а не 14%.

Расчеты показали, что упомянутое увеличение тарифа страховых взносов на страховую часть пенсии даже до 16% принесет дополнительно в бюджет Фонда, например, в 2008 г. — 134 млрд. рублей, а замораживание ставки отчислений на накопление на уровне 4% позволит сохранить в страховой части еще 70 млрд. рублей — итого более 200 млрд. рублей, что вполне достаточно для покрытия дефицита страховой части бюджета ПФР.

Замораживание ставки взносов, направляемых на формирование накопительной части трудовой пенсии на уровне 4% (так же, как передача части ЕСН с базовой части пенсии в тариф на страховую часть) не позволит кардинальным образом решить проблему дефицита бюджета ПФР по страховой части.

Представленные результаты актuarных расчетов еще раз подтверждают, что любое повышение тарифа (неважно, на сколько) ведет к увеличению объемов страховых взносов и расчетного пенсионного капитала, а следовательно, к росту размеров назначаемых пенсий и увеличению темпов их индексации. Таким путем решить проблему дефицита бюджета мы сможем только в первые два-три года. Затем, вследствие роста обязательств, начнется опережающее увеличение дефицита, требующее все большего повышения тарифа.

Так, если бы тариф устанавливался исходя из объективно сложившихся объемов пенсионных обязательств и все поступающие взносы учитывались в пенсионных правах, то в 2008 г. потребовалось бы увеличить эффективный тариф на 3 процентных пункта, а к 2015 г. — уже на 7,3 пункта вместо 2,8, о которых говорилось ранее.

Анализируя приведенные выше варианты прогнозных расчетов, нельзя не отметить, что растущая потребность в повышении тарифа страховых взносов обусловлена не только кумулятивным эффектом увеличения пенсионных прав застрахованных лиц, вызванным первоначальными действиями по повышению тарифа для поддержания сбалансированности страховой части системы. Не последнюю роль в необходимости столь значительного увеличения тарифа играет отсутствие индексации шкалы страховых взносов (законодательно закреплены «жесткие» границы для взимания взносов).

Страховые взносы, как и единый социальный налог, при соблюдении определенных условий начисляются с применением регрессивной (обратно пропорциональной) шкалы размеров платежей: чем выше заработок, тем меньше тариф взносов, уплачиваемых на цели пенсионного страхования.

Максимальный тариф в 2002—2004 гг. взимался с годового дохода работника до 100 тыс. рублей; с 2005 г. — с дохода до 280 тыс. рублей.

Введение шкалы регрессии, с одной стороны, может снизить налоговую (тарифную) нагрузку на работодателя, но одновременно негативно отражается на пенсионных правах застрахованных лиц, и наоборот: увеличение тарифа, с одной стороны, увеличивает текущие поступления страховых взносов в бюджет ПФР, на выплату текущих пенсионных обязательств, а с другой стороны, — многократно увеличивает государственные обязательства будущих периодов, т.е. «закладывает» экономические условия для дефицита.

Основная нагрузка по отчислениям в пенсионную систему приходится на низкооплачиваемые категории застрахованных лиц (с годовым доходом меньше 280 тыс. рублей), которые уплачивают взносы в полном объеме — т.е. в размере 14%, тогда как за физическое лицо с годовым доходом 600 тыс. рублей уплачивается всего 9,47%, т.е. фактически страхованию по тарифу 14% подлежат не все 600 тыс. рублей его дохода, а лишь 405 тыс. рублей. Следовательно, пенсия будет замещать не весь утраченный заработок, а лишь его часть, что сразу же негативно скажется на уровне жизни застрахованного лица по сравнению с допенсионным периодом.

Вследствие общего прогнозируемого повышения уровня заработной платы (как благодаря реальному росту, так и в связи с инфляцией) с течением времени все большая часть застрахованных лиц постепенно перейдет в группы с низким тарифом. Чтобы избежать этого и, более того, обеспечить справедливое формирование пенсионных прав, необходимо в принципе отказаться от регресса. Аргументом в пользу принятия решения об отказе от использования регресса является также «плоская» шкала подоходного налога.

Если индексацию шкалы регрессии не осуществлять вовсе, то эффективный тариф по отчислениям в пенсионную систему уменьшится с 19,3% в 2005 г. до 15,6% к 2015 г., причем тариф на страховую часть пенсии сократится с 11,7 до 7,6%. При индексации шкалы по темпам роста средней заработной платы суммарная нагрузка на фонд заработной



платы сохранится на уровне 2005 г., а уменьшение эффективного тарифа на страховую часть будет связано исключительно с постепенным увеличением числа застрахованных лиц, уплачивающих отчисления на накопление. Дефицит бюджета ПФР по распределительной составляющей при проведении индексации шкалы может быть уменьшен, например, в 2015 г. с 32,2% от общей суммы расходов до 15,8%, т.е. в два раза. Однако полностью он не исчезнет и с течением времени будет увеличиваться.

Побочным эффектом от увеличения объемов поступления средств в пенсионную систему при индексации шкалы ЕСН и страховых взносов станет рост размеров расчетного пенсионного капитала, повышение темпов индексации пенсий и более плавное снижение коэффициента замещения: если без индексации шкалы он снизится к 2015 г. до 19,68%, то во втором случае будет на 2,5 процентных пункта выше — 19,8%.

Рассмотренные примеры различных вариантов актуарных расчетов свидетельствуют о том, что существует лишь *два пути* решения проблемы финансовой устойчивости пенсионной системы через тарифную политику.

Первый — ежегодно взимать отдельный тариф специально на цели погашения дефицита бюджета и не учитывать эти средства в пенсионных правах застрахованных лиц. Такой путь не может считаться приемлемым, поскольку он не соответствует страховым принципам (в частности, принципу адекватности уплаченных взносов размерам пенсионных выплат).

Второй путь — сопровождать изменения тарифной политики мерами по рационализации объемов пенсионных обязательств.

Выбор второго пути будет способствовать одновременному решению двух проблем — финансовой стабилизации и повышению размера пенсий, хотя не все предлагаемые варианты будут одинаково эффективны.

### **Возможности стабилизации пенсионной системы через воздействие на объемы и структуру пенсионных обязательств**

Различными специалистами и в разное время предлагались несколько десятков вариантов воздействия на пенсионные обязательства. По большому числу из них ПФР делал собственные актуарные оценки.

По направлениям и характеру воздействия на государственные пенсионные обязательства можно выделить, по крайней мере, три группы способов:

- 1) путем изменения размеров предоставления базовой части трудовой пенсии;
- 2) путем оптимизации структуры и объемов расчетного пенсионного капитала;
- 3) путем изменения условий назначения трудовых пенсий (в том числе по досрочным основаниям, связанным с работой в неблагоприятных производственно-технологических и климатических условиях).

Способы, используемые для реализации мер второго и третьего направления, во многом совпадают, поэтому мы будем рассматривать их в совокупности.

Предложения первой группы не могут иметь негативных и сложнопрогнозируемых долгосрочных финансовых последствий для пенсионной системы, поскольку механизм формирования базовой части пенсии исключает учет продолжительности стажа, размера заработка или объема

ЕСН, уплаченного за застрахованное лицо. Таким образом, в базовой части отсутствует инерционность — временной лаг, в течение которого результаты воздействия, совершенного сегодня, не проявляются или проявляются не в полном объеме. Именно поэтому идея осуществлять преобразования в пенсионной системе путем воздействия на базовую часть трудовой пенсии считается наиболее привлекательной, несмотря на то, что финансовым источником для этих перемен служит федеральный бюджет.

Рассмотрим результаты актуарных расчетов по нескольким наиболее популярным предложениям по корректировке базовой части пенсии.

*Первый* вариант — увеличить размер базовой части пенсии до уровня ПМП к 2010 г.

Реализация данного предложения потребует от федерального бюджета слишком больших дополнительных расходов. При условии ежегодного индексирования шкалы регрессии с 2006 г. по темпу роста среднемесячной заработной платы в 2008 г. суммарная потребность в средствах федерального бюджета при реализации этого варианта составит 749,8 млрд. рубль, в 2010 г. — 1194,4 млрд. рублей (с учетом средств на покрытие дефицита по страховой части пенсии). Средний размер трудовой пенсии при этом достигнет 157% ПМП к 2008 г. и 182% ПМП к 2010 г.

*Второй* вариант — более консервативный: обеспечить максимальное приближение социальной пенсии к уровню ПМП в 2008 г. и его поддержание достигнутого уровня в последующие годы. В этом случае средний размер трудовой пенсии будет ниже, чем по предыдущему варианту и составит в 2008 г. 127% ПМП, а в 2015 г. — 155% ПМП. Но и дефицит бюджета ПФР возрастет не столь значительно: в 2008 г. он составит 515,4 млрд. рублей, в 2015 г. — 888,7 млрд. рублей.

*Третий* из предлагавшихся способов воздействия на обязательства пенсионной системы через изменение размера базовой части пенсии — изыскать средства для повышения уровня пенсий одним категориям за счет сокращения выплат другим.

В частности, предлагалось совсем не выплачивать базовую часть работающим пенсионерам, не выплачивать ее до достижения 60/63 лет соответственно женщинами или мужчинами или предусмотреть ступенчатое повышение размера базовой части при достижении определенного возраста (например, до достижения общеустановленного пенсионного возраста базовую часть не выплачивать; лицам до 60/63 лет выплачивать половину ее размера, а полностью — только после достижения 60/63 лет и т.д.). По оценкам, в 2008 г. первое предложение обеспечит экономию расходов в размере 140,6 млрд. рублей, второе — 90 млрд. рублей, а третье — лишь 28 млрд. рублей. Высвобождаемые средства целесообразно направить на ликвидацию дефицита бюджета по страховой части пенсии. Ни при одном из перечисленных вариантов средств не хватит ни на погашение дефицита бюджета, ни сколько-нибудь заметное повышение уровня пенсионного обеспечения.

Существует еще ряд альтернатив, касающихся повышения уровня пенсионного обеспечения за счет размера базовой части трудовой пенсии. Все они имеют два недостатка — повышая общий уровень пенсий, они, с одной стороны, превращают пенсионную систему из страховой в систему пенсионного обеспечения, с другой, не затрагивают страховую часть пенсии и не меняют подходов к определению размеров расчетного пенси-

онного капитала, без чего невозможно реализовать страховые принципы в полном объеме, а значит, обеспечить долгосрочную финансовую устойчивость.

Варианты второй группы — повышение уровня пенсионного обеспечения путем воздействия на размер страховой части трудовой пенсии — более сложные. Страховая часть пенсии формируется из расчетного пенсионного капитала (РПК), размер которого зависит от нескольких факторов: размера заработка застрахованного лица, с которого уплачиваются взносы, продолжительности периода уплаты (чем он длиннее, тем больший капитал даже при невысоком заработке можно сформировать) и от установленного законодательством тарифа страховых взносов.

Результаты любых преобразований, производимых с расчетным пенсионным капиталом по еще не назначенным пенсиям, проявятся в полном объеме лишь тогда, когда на пенсию начнут массово выходить застрахованные лица, у которых РПК формировался по новым правилам. Именно поэтому непродуманные и актуарно не обоснованные манипуляции со страховой частью пенсии столь опасны и трудно прогнозируемы.

Однако это не означает необходимости отказа от воздействия на государственные пенсионные обязательства по страховой части пенсии, тем более что экономически обоснованные меры позволят значительно надежнее стабилизировать финансовое положение пенсионной системы на долгосрочный период.

Предваряя рассмотрение вариантов совершенствования механизмов функционирования страховой части пенсии следует отметить, что любые попытки не просто повысить размер страховой части пенсии и ликвидировать дефицит бюджета ПФР, а заодно решить проблему падения коэффициента замещения, могут дать лишь кратковременный эффект. Они нереализуемы в долгосрочной перспективе. Подтверждением этому могут служить результаты приводимых ниже двух сценариев развития.

**Таблица 1. Поддержание коэффициента замещения среднего размера трудовой пенсии по старости на уровне 40% текущего заработка**

	2008 г.	2015 г.
Консервативный коэффициент замещения среднего размера трудовой пенсии по старости, %	28,90	21,79
Дефицит распределительной составляющей пенсионной системы, млрд. рублей	-1 031,06	-2 824,65
Потребность в увеличении эффективного тарифа страховых взносов, %	6,20	12,41

Для поддержания коэффициента замещения среднего размера трудовой пенсии по старости на уровне 40% (независимо от того, воздействуем мы на базовую или на страховую часть пенсии) дефицит бюджета ПФР возрастет до 1,031 трлн. рублей в 2008 г., а к 2015 г. достигнет 2,83 трлн. рублей. Потребность в дополнительном тарифе на покрытие дефицита бюджета составит 6,2 и 12,4% соответственно в 2008 и 2015 гг. Этот вариант рассчитывался для относительно благоприятной экономической ситуации. Если же предположить, что ВВП растет очень медленно, зарплата увеличивается по темпам инфляции, то поддержание коэффициента заме-

шения хотя бы на уровне 35% приведет к росту дефицита бюджета ПФР в 2015 г. до 1,8 трлн. рублей, а к 2020 г. — до 3,6 трлн. рублей.

В России ни сейчас, ни в обозримом будущем нет и не будет ни макроэкономических, ни демографических условий для существенного повышения коэффициента замещения.

Обеспечить сохранение коэффициента замещения хотя бы на имеющемся сегодня уровне возможно лишь в случае сокращения контингента получателей пенсий либо существенного роста числа лиц, за которых уплачиваются взносы.

Второй вопрос выходит за рамки возможностей пенсионной системы. Демографические проблемы и проблемы на рынке труда должны решаться на государственном уровне.

Что же касается сокращения числа пенсионеров, то здесь мы вплотную подошли к проблемам повышения пенсионного возраста и льготных пенсий по условиям труда.

Решение этих проблем позволит воздействовать на страховую часть трудовой пенсии через размер расчетного пенсионного капитала (числитель пенсионной формулы) и ожидаемый период выплаты пенсии (ее знаменатель). Однако простого решения в данном случае не существует, несмотря на то, что потребность в адекватной реакции на сложившуюся ситуацию давно назрела.

Для современной демографической ситуации в России характерны:

- низкая рождаемость, распространение семей, не обеспечивающих даже простое воспроизводство населения;
- высокий уровень смертности (в основном в детском и трудоспособном возрастах) за счет смертности мужчин — ее уровень в 4 раза превышает женскую смертность. К основной группе риска относятся мужчины в возрасте 20—40 лет, причинами гибели которых чаще всего являются несчастные случаи на производстве, высокая заболеваемость, включая отравления, а также травмы. Отражением уровня смертности и состояния здоровья населения является показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении. Высокий уровень смертности определяет низкие показатели ожидаемой продолжительности жизни. По данному показателю для мужчин Россия занимает 134-е место в мире, для женщин — 100-е место. В 2005 г. ожидаемая продолжительность жизни при рождении для мужчин составила 58,8 года и для женщин — 71,9 года;
- высокий уровень демографической старости (16,3% в 2005 г.).

Прогнозируется дальнейшее усиление тенденции демографического старения населения, что повлечет за собой увеличение нагрузки пенсионной системы на население, занятое в экономике.

Самым простым способом сокращения числа пенсионеров в данной ситуации является повышение возраста выхода на пенсию. Однако по состоянию здоровья населения физиологических резервов для увеличения возраста нет, в первую очередь — по продолжительности жизни и смертности мужчин, как видно из приведенных выше цифр. Увеличение возраста не оправдано также и с экономических позиций, поскольку не может повлиять на финансовое положение ПФР. Это подтверждается результатами актуарных расчетов по двум сценариям, менее радикальным, чем увеличение пенсионного возраста на 5 лет для застрахованных лиц обоего пола.

Первый из них предусматривает повышение, начиная с 2008 г., пенсионного возраста на полгода за год, второй — на год ежегодно до достижения мужчинами возраста 63 лет, женщинами — 60 лет. Сравнительный анализ показывает, что ежегодная экономия, начиная с 2010 г., будет находиться в пределах 100—300 млрд. рублей, и с 2019 г. начнется ее постепенное уменьшение.

Учитывая объемы дефицита бюджета ПФР<sup>3</sup> (в 2010 г. — около 870 млрд. рублей, в 2015 г. — 1470 млрд. рублей), уравновесить финансовую ситуацию путем увеличения возраста не удастся. В последующий период «экономия» бюджета Пенсионного фонда полностью нивелируется за счет сокращения периода выплаты трудовой пенсии и увеличения расчетного пенсионного капитала за «дополнительные» годы работы. В результате увеличения размера накопленных пенсионных обязательств будут расти расходы пенсионной системы, что спровоцирует увеличение дефицита системы обязательного пенсионного страхования.

**Таблица 2. Ожидаемая экономия средств в результате увеличения возраста назначения трудовой пенсии по старости, млрд. рублей**

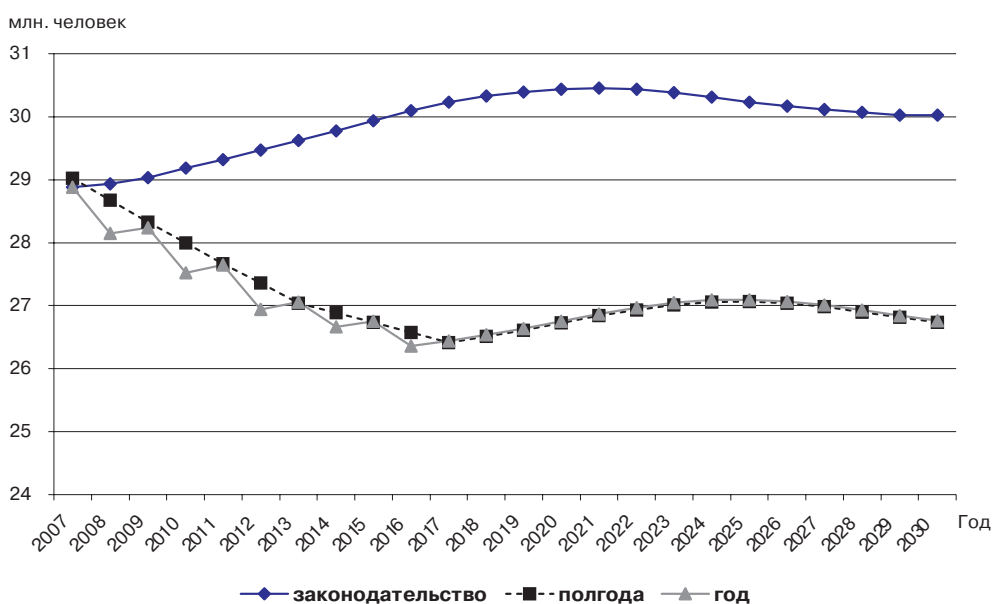
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Вариант 1	18,6	75,39	105,42	135,04	162,93	192,95	231,69	231,69	259,21	293,25	300,46	304,58	304,25
Вариант 2	37,18	101,00	156,16	186,63	180,91	179,49	203,78	203,78	218,05	230,96	240,14	245,57	246,69

Вариант 1: увеличение возраста назначения трудовой пенсии с 2008 г. с шагом 0,5 лет за 1 год до 60 лет для женщин и 63 лет для мужчин.

Вариант 2: увеличение возраста назначения трудовой пенсии по старости с 2008 г. с шагом 1 год за 1 год до 60 лет для женщин и 63 лет для мужчин.

График 1

**Численность пенсионеров по старости**



<sup>3</sup> Расчеты осуществлялись при условии доведения базовой части трудовой пенсии до уровня 70% ПМП к 2008 г. и поддержании этого уровня до конца прогнозного периода.

И еще один аргумент макроэкономического фактора — современное состояние рынка труда, где количество рабочих мест неуклонно сокращается, и, если остановить или хотя бы притормозить процесс освобождения рабочих мест пенсионерами, то основная часть молодежи автоматически пополнит отряд безработных, что обойдется экономике еще дороже. Поэтому решение проблемы снижения демографической нагрузки пенсионной системы необходимо искать в иной плоскости.

Другой способ сокращения числа пенсионеров — полная ликвидация в рамках ПФР льготных пенсий по условиям труда. Среди ежегодно назначаемых пенсий по старости более трети составляют лица, не достигшие общеустановленного пенсионного возраста.

Несмотря на то, что в законе о трудовых пенсиях предусмотрен перевод в ППС лиц, имевших менее половины необходимого специального стажа по состоянию на 1 января 2003 г., профессиональные пенсионные системы для них до сих пор не созданы.

Подготовленные ко второму чтению законопроекты «Об обязательных профессиональных пенсионных системах в Российской Федерации» и «О страховом взносе на финансирование обязательных профессиональных пенсионных систем» не решают задач повышения финансовой устойчивости пенсионной системы.

Актuarный прогноз показывает, что дефицит распределительной составляющей пенсионной системы при принятии этих законов в ближайшие 10—15 лет не уменьшится, поскольку никакого возмещения (или взимания дополнительного тарифа) на финансирование выплаты пенсий для выработавших более половины специального стажа лиц, остающихся в ПФР, не предусмотрено.

Кроме того, предлагаемые тарифы страхового взноса (3 и 7% в зависимости от категории застрахованного) даже при высоком уровне доходности от инвестирования этих средств недостаточны для формирования профессиональной пенсии на уровне среднего размера трудовой пенсии. К примеру, для лиц, выходящих на профессиональную пенсию в 2011 г., ее размер с учетом компенсации за профессиональный стаж до внедрения ППС, будет в 10,3 раза меньше среднего размера трудовой пенсии.

Для тех, кто будет получать профессиональную пенсию, исчисленную только из суммы пенсионных накоплений с тарифа 7 или 3%, размер ее будет соответственно в 3,5 и 16 раз меньше среднего размера трудовой пенсии.

Третьим очень серьезным недостатком законопроектов по ППС, является мизерный размер компенсации за выработанный профессиональный стаж до внедрения ППС, резко и необоснованно занижающий пенсионные права застрахованных.

### **Комплекс мер по совершенствованию пенсионной системы**

Результаты проведенного анализа различных вариантов совершенствования пенсионной системы свидетельствуют о невозможности решить имеющиеся проблемы каким-либо одним способом. Задача заключается в том, как добиться оптимального сочетания всех названных способов.

С учетом этих и ряда других предложений, в том числе рассматривавшихся на заседаниях рабочей группы Минздравсоцразвития, ПФР разработал комплекс мероприятий по повышению финансовой устойчивости



пенсионной системы. Предложенные меры затрагивают доходную и расходную части бюджета ПФР, ориентированы на усиление страховых принципов в пенсионной системе, направлены на совершенствование системы управления пенсионным страхованием и повышение эффективности работы по администрированию страховых взносов.

Разработанный комплекс мероприятий не предусматривает шоковых реформ. По нашему мнению, необходим длительный переходный период и оптимальная его продолжительность — 30—35 лет, т.е. половина пенсионного цикла, включающего период формирования пенсионных прав застрахованного лица и период получения пенсии. Сегодня мы представляем только часть этого комплекса мер, нацеленную на трехлетнюю перспективу. В идеале с учетом реализации этих мер должен строиться перспективный финансовый план.

*Первая группа предлагаемых мер* касается тарифной политики. Предлагается ежегодно устанавливать тариф страховых взносов исходя из финансовой обеспеченности текущих пенсионных обязательств, как это было в начале 1990-х годов, когда тарифы взносов в пенсионную систему ежегодно утверждались специальным законом.

Следующим пунктом плана должно стать установление единой для всех категорий страхователей ставки тарифа страховых взносов, направляемых на финансирование страховой части трудовой пенсии.

Помимо унификации тарифов мы предлагаем также принять федеральный закон о ежегодной индексации границ шкалы регрессии ЕСН и страховых взносов по темпу роста средней заработной платы в стране.

Реализацию этих мер желательно было бы начать в 2006 г., но так как проект бюджета Фонда уже сформирован, предлагаем вводить их в действие не позднее 2007 г.

К мерам тарифной политики также может быть отнесено введение с 2006 г. нормативной стоимости страхового года. В пенсионном законодательстве есть понятие «стоимости страхового года», однако сейчас оно используется исключительно для определения сумм возмещения из федерального бюджета за периоды службы в армии и ухода за ребенком.

Нормативная стоимость страхового года показывает, какая сумма денежных средств должна поступить за застрахованное лицо в бюджет ПФР в течение одного года для финансирования в полном объеме текущих пенсионных выплат по страховой составляющей пенсионной системы. В случае, если нормативная стоимость страхового года не уплачена или уплачена не полностью, предлагается в будущем корректировать размер пенсии в сторону уменьшения (например, засчитывая неполный год страхового стажа). Мы предлагаем устанавливать нормативную стоимость страхового года, начиная с 2006 г. Ее величина составит 13 862 рублей.

Для самозанятых категорий застрахованных, исходя из нормативной стоимости страхового года, может определяться размер фиксированного платежа (если будет принято решение не вводить для данной категории застрахованных лиц унифицированный тариф).

Поскольку государственная налоговая политика ориентирована на снижение налогового бремени на работодателей, в целях недопущения неоправданного снижения ставок отчислений на пенсионное страхование предлагаем начать постепенный переход к пропорциональной уплате взносов работодателями и работниками.

Перенос нагрузки на работника должен осуществляться с одновременным адекватным повышением его заработной платы. Мы считаем, что начать нужно с возвращения к порядку, который существовал до введения в 2001 г. единого социального налога, когда тариф для работающих граждан был установлен в размере 1% от выплат, начисленных в виде оплаты труда по всем основаниям. Соответствующий закон предлагаем ввести в действие с 2008 г.

Любая страховая система должна иметь резерв средств для поддержания своей финансовой устойчивости. В законодательстве об обязательном пенсионном страховании предусмотрено создание такого резерва, но за счет профицита средств. Поскольку в сложившейся ситуации на образование профицита рассчитывать не приходится, предлагаем ввести с 2008 г. дополнительный тариф страховых взносов для создания резерва.

Мы умышленно не предлагаем конкретного размера этого дополнительного тарифа, так как сначала надо определиться с направлениями использования средств резерва.

По нашему мнению резерв должен обеспечивать решение как минимум двух задач:

- возможность поддержания финансовой устойчивости пенсионной системы в течение достаточно длительного периода времени при сохранении постоянным тарифа страховых взносов;
- устойчивость системы в случае каких-либо макроэкономических и демографических потрясений.

Ввести дополнительный тариф для формирования резерва предлагаем одновременно с мерами по перераспределению тарифной нагрузки между субъектами пенсионного страхования, т.е. с 2008 г.

Последнее предложение в блоке тарифной политики на ближайшие три года заключается в переходе на финансирование базовой части трудовой пенсии за счет налогов, не связанных с фондом оплаты труда.

Базовая часть трудовой пенсии выполняет функцию гарантированного минимального пенсионного обеспечения для всех без исключения граждан, независимо от их трудового вклада и дохода (достаточно иметь стаж, равный пяти годам), и не имеет никакого отношения к страхованию.

ЕСН, предназначенный на ее финансирование, зачисляется в федеральный бюджет, однако целевого назначения после внесения соответствующих изменений в Налоговый кодекс он не имеет.

Вместе с тем, сейчас законодательно закреплена субсидиарная ответственность федерального бюджета по обязательствам ПФР. В этой ситуации экономически обоснованно перейти с 2007 г. к финансированию базовой части трудовой пенсии за счет налогов из федерального бюджета.

Дополнительным плюсом реализации этого предложения будет формирование у населения страны восприятия взносов на пенсионное страхование именно как персональных взносов, а не как обезличенных налогов.

*Второй блок мероприятий*, дополняющих тарифную политику, направлен на усиление страховых принципов в пенсионной системе.

Во-первых, при расчете размера накопленных пенсионных обязательств (трудовой пенсии) предлагается реализовать законодательное требование учета стоимости страхового года, необходимым условием которого является введение понятия «нормативной продолжительности страхового стажа», необходимого для назначения трудовой пенсии по старости.



Законом «О трудовых пенсиях...» необходимый для назначения пенсии по старости стаж снижен до 5 лет. Очевидно, что за столь короткий период, независимо от уровня заработной платы, человек не сможет сформировать пенсионный капитал, достаточный для получения достойной пенсии в течение 19 лет. Кроме того, он не выполнит свои солидарные обязательства перед нынешними пенсионерами.

Мы предлагаем вернуться к учету в пенсионной формуле страхового стажа и установить нормативную его продолжительность не менее 25 лет для мужчин и 20 лет для женщин. Если к моменту назначения пенсии застрахованное лицо не выработает этот стаж, размер пенсии будет уменьшен на соответствующий коэффициент.

Введение нормативной продолжительности стажа заставит людей, не выработавших его, либо продолжать работу после достижения пенсионного возраста, либо согласиться на более низкий уровень пенсии. Оба результата окажут положительное воздействие на состояние пенсионной системы.

Предложенная мера закономерно вытекает из нормативной стоимости страхового года и может рассматривать в качестве «мягкой» альтернативы такой непопулярной мере, как повышение пенсионного возраста. К тому же расчеты показывают, что эффект от увеличения пенсионного возраста мы получим лишь во время переходного периода за счет меньшего числа ежегодно выходящих на пенсию. Однако все забывают, что увеличивая возраст выхода на пенсию, мы увеличиваем период работы застрахованного лица, и следовательно, его пенсионный капитал в момент выхода на пенсию будет больше. Без изменения пенсионной формулы экономический эффект от такой меры будет нулевым.

Следующая мера касается корректировки знаменателя пенсионной формулы. В пенсионном законодательстве значение показателя ожидаемого периода получения трудовой пенсии по старости установлено на уровне 19 лет с переходным периодом с 12 лет в 2002 г. до 19 лет в 2013 г.

Наше предложение заключается в том, чтобы начиная с 2007 г. ежегодно устанавливать значение этого показателя (как для страховой, так и для накопительной частей пенсии) в соответствии со статистическими данными и прогнозируемым его значением на следующий год.

Следующее предложение в блоке мер, направленных на усиление страховых принципов, состоит в законодательном закреплении возмещения из Федерального бюджета полном объеме средств на финансирование нестраховых периодов. Это положение нужно распространять не только на периоды ухода за ребенком и службы в армии, но и на остальные. Кроме того, возмещение должно производиться исходя из размера предложенной нами нормативной стоимости страхового года.

Страховые принципы в пенсионной системе не могут быть полностью реализованы, пока в ней сохраняются значительные объемы обязательств по выплате досрочных пенсий по условиям труда, не обеспеченных уплаченными взносами. Считаем необходимым ввести в действие законопроекты по профсистемам не позднее 2006 г., доработав их с учетом высказанных нами ранее замечаний, т.е. при условии:

- полного сохранения пенсионных прав застрахованных лиц, приобретенных в распределительной системе до 1 января 2006 г.;
- формирования профессиональной пенсии на уровне среднего размера трудовой пенсии по старости.

Меры тарифной политики и оптимизации структуры пенсионных обязательств необходимо дополнить мероприятиями по совершенствованию системы управления пенсионным страхованием. Для этого в ближайшее время (не позднее 2007 г.) следует принять соответствующий федеральный закон, который урегулирует все правовые аспекты деятельности ПФР.

Для повышения достоверности актуарных оценок и обеспечения актуарных и бюджетных расчетов максимально полной информацией необходимо до конца текущего года решить вопрос с созданием в ПФР актуарной службы, охватывающей все регионы.

Не позднее 2006 г. должен быть принят закон «Об актуарном оценивании системы обязательного пенсионного страхования», в котором необходимо не только установить обязательность проведения актуарного оценивания ПФР, но и закрепить норму об учете актуарных рекомендаций при подготовке законов о бюджете ПФР, тарифах страховых взносов, индексации пенсий и расчетного пенсионного капитала и по другим аналогичным вопросам.

Реализация предложений, касающихся актуарного оценивания, будет способствовать принятию экономически обоснованных решений, что естественно повысит уровень управляемости пенсионной системы.

Наконец, *последняя группа мероприятий*, включаемая в комплекс первоочередных мер по стабилизации финансового положения пенсионной системы, касается решения вопросов погашения задолженности страхователей по уплате взносов и ЕСН.

Например, только за 2003 г. получили на свои лицевые счета менее половины от начисленных страховых взносов 7,57 млн. человек, из них за 1,08 млн. человек (14,3%) страхователями вообще не производилась уплата взносов.

Рост задолженности приводит к потерям пенсионных прав у всех застрахованных, как из-за прямого недопоступления средств на их пенсионные счета, так и вследствие недоиндексации расчетного пенсионного капитала и уже назначенных пенсий.

Внесение в ближайшие год-два изменений в законодательство для упрощения процедур взыскания задолженности позволит хотя бы частично решить эту проблему.

Предложенные мероприятия действительно возвращают пенсионную систему в финансово устойчивое положение. В подтверждение своих слов приведем результаты актуарных расчетов по варианту, учитывающему часть перечисленных выше предложений.

Вариант предусматривает:

- введение с 2008 г. единого тарифа страховых взносов для всех страхователей — 20% (из них 4% — на финансирование накопительной части трудовой пенсии для лиц 1967 г.р. и моложе);
- отмена регрессивной шкалы и ежегодное установление верхней границы заработка, при превышении которой взносы не взимаются. Это может рассматриваться как один из вариантов индексации шкалы регрессии;
- введение нормативной стоимости страхового года — в 2006 г. ее размер составит 13 тыс. рублей;
- установление размера фиксированного платежа для самозанятых категорий застрахованных, равным нормативной стоимости страхового года;

- перевод базовой части пенсии в систему государственного пенсионного обеспечения и финансирование ее из федерального бюджета за счет общих налоговых поступлений;
- в связи с введением нормативной стоимости страхового года и нормативной продолжительности страхового стажа предполагалось, что часть застрахованных лиц будет выходить на пенсию в более позднем возрасте.

Результатом реализации этого сценария станет полная ликвидация дефицита бюджета ПФР, причем к 2015г. профицит возрастет до 681 млрд. рублей против дефицита в 888 млрд. рублей в действующих условиях. При этом к 2015 г. соотношение среднего размера трудовой пенсии с ПМП будет составлять 1,97 раза, а в 2020 — 2,6 раза. Коэффициент замещения будет снижаться, но не столь быстро как при сохранении существующих норм пенсионного законодательства: в 2020 г. он составит 19,8% средней заработной платы в экономике.

При этом не предусматривается решение ряда других не менее важных вопросов, например, установления дополнительного тарифа для финансирования льготных пенсий по условиям труда, компенсации из федерального бюджета всех нестраховых периодов стажа в размере нормативной стоимости страхового стажа и ряд других. Тем не менее прогноз обещает достаточно стабильную ситуацию в пенсионной системе, значит направление выбрано верное.

## **Возвращаясь к межпоколенному равновесию: ключевые понятия и пример новой польской пенсионной системы\***

### **I. Введение**

Демографический переход<sup>1</sup> в сочетании с близорукой политикой породил серьезные проблемы в пенсионной сфере во многих странах по всему миру. Традиционный дизайн пенсионной системы предполагал слабую связь между выплачиваемой пенсией и вкладом работающего населения, а также недостаточный контроль за административными расходами на поддержание системы. Включение же этих элементов в дизайн пенсионной системы вызвало экспонентный рост затрат, негативные экстерналии для экономического роста и устойчиво высокий уровень безработицы. В результате поиск путей пенсионной реформы ныне является одним из приоритетных вопросов социально-политической повестки по всему миру и особенно в европейских странах.

Тем не менее очень немногие страны сумели провести фундаментальные реформы в пенсионной сфере. Принципиальное значение здесь имеет то, как мы определяем «реформу». В данной работе под «реформой» понимается изменение системы с целью устранения структурной неэффективности, т.е. не просто некоторые вариации на тему пенсионных отчислений и возраста выхода на пенсию для адаптации параметров пенсионной системы к краткосрочным нуждам налоговой и политической сфер. Это различие играет важную роль при осмыслении пенсионных реформ [подробнее см.: Góra, Rutkowski 1998; Holzmann et al. 2003].

Предлагаемая работа состоит из двух частей. В первой обсуждаются основные проблемы, возникающие при разработке дизайна пенсионной системы. При этом по формату представления мы выходим за рамки традиционного русла анализа пенсий.

Во второй части работы мы обращаемся к опыту Польши как примеру страны, в которой подход, описанный в первой части работы, был успешно реализован, что привело к созданию внутренне жизнеспособной, сбалансированной пенсионной системы.

### **II. Некоторые общие проблемы**

Традиционные пенсионные системы оказались неэффективны в обеспечении социальной защиты, поскольку стоимость их поддержания постоянно возрастала. Попытки усовершенствовать эти системы наталкивались на разногласия среди политиков относительно того, что же должно

---

\* Перевод М.С. Добряковой. *Источник: Góra M. Reintroducing Intergenerational Equilibrium: Key Concepts and the Example of the New Polish Pension System.* М. Гора — профессор Варшавской школы экономики. Адрес: Aleja Niepodległości 162, 02—554 Warszawa, Poland, Marek.Gora@sgh.waw.pl (fax: +48 22 8237804).

<sup>1</sup> О втором демографическом переходе см.: [van de Kaa 1996].

прийти им на смену. Участники дискуссий по данному вопросу демонстрируют некоторую долю замешательства, обусловленную различиями в их идеологическом контексте, а также злоупотреблением такими дихотомиями, как «распределительный» [pay-as-you-go] — «накопительный» [funding], «государственный» — «частный», в то время как ряд важных вопросов остается за рамками обсуждения. Кроме того, разработка и поддержание пенсионных систем предполагает не только решение вопросов, связанных с финансированием пенсий в долгосрочном периоде или устранением негативных экстерналий пенсионных систем. Следует учитывать также ряд других аспектов — в данной работе рассматриваются наиболее важные из них.

### 1. Межпоколенный рынок

Любая пенсионная система, независимо от своего дизайна и применяемых методов, предполагает обмен права поколения пенсионеров на часть продукта, производимого работающим поколением [ср. Barr 2002]. Обмен может быть организован по-разному, а права — выразаться по-разному. В частности, право может быть товаром на финансовых рынках, может быть определено относительно тех или иных экономических переменных, а может просто опираться на соответствующее политическое обещание. Во всех этих случаях существует своего рода «рынок пенсионных прав». Работающее поколение вносит свой вклад, чтобы купить данные права; поколение пенсионеров продает эти права, чтобы обменять их на часть продукта, производимого работающим поколением. Институциональная основа данного рынка формируется различными типами пенсионных систем.

Спрос на данном рынке определяется численностью работающего населения, их производительностью и объемом вклада. Предложение определяется численностью пенсионеров. Схема описывается простой моделью (1).

$$D = c\bar{w}L^W \quad (1a)$$

$$S = z\bar{w}L^R \quad (1b)$$

где:  $D$  — спрос;  $S$  — предложение;  $c$  — объем вклада;  $z$  — ставка замещения;  $\bar{w}$  — средний уровень зарплаты;  $L^W$  — численность работающего населения;  $L^R$  — численность пенсионеров.

То, что спрос и предложение описываются через зарплату, не означает сужения нашей модели только к не-накопительным [т.е. распределительным] пенсионным системам, — это просто измерение спроса и предложения.

В ситуации равновесия ставка замещения описывается уравнением (2).

$$z = c \frac{1}{d} \quad (2)$$

где:  $d$  — коэффициент зависимости ( $d = L^R/L^W$ ).

С учетом демографической структуры и институциональных параметров (возраст выхода на пенсию и т. д.), ставка замещения зависит исключительно от объема вклада и не зависит от типа и дизайна пенсионной системы. Рынок пенсий обуславливает долю ВВП, приходящуюся на каждое поколение.

$$GDP = GDP^W + GDP^R \quad (3)$$

где:  $GDP^W$  — доля ВВП, расходуемая на вознаграждение работающего поколения;  $GDP^R$  — доля ВВП, передаваемая поколению пенсионеров.

С точки зрения спроса, доля ВВП, передаваемая поколению пенсионеров, не является особенной проблемой. Совокупный спрос остается неизменным, независимо от величины этой доли. В конечном счете весь ВВП будет расходоваться на возмещение факторов производства. Однако с точки зрения предложения, величина этой доли имеет значение, поскольку, чтобы получить ВВП полностью, факторы производства должны будут работать  $(1+GDP^R/GDP^W)$  раз: ведь они всегда должны делиться частью своего валового продукта с пенсионерами. Это ведет к сокращению объема чистого вознаграждения, что в свою очередь ослабляет мотивацию к предложению труда и капитала.

## *2. Экстерналии против экономически нейтральной позиции*

Описание любой пенсионной системы в значительной степени зависит от того, как мы определяем ее на обобщенном и индивидуальном уровнях.

- В обобщенном виде пенсионная система представляет собой способ разделения имеющегося ВВП на две части, одна из которых передается работающему поколению ( $GDP^W$ ), а другая — пенсионерам ( $GDP^R$ ).
- Для индивида пенсионная система есть способ помещения доходов на протяжении его жизненного цикла.

Данные утверждения остаются в силе независимо от того, какая методика при этом используется технически или каков идеологический контекст. Пенсионная система — в том виде, как она определена выше — не обязательно является распределительной или накопительной. Эти характеристики порождаются техническими элементами, добавляемыми поверх пенсионной системы, нежели суть продукт самой системы. Если дизайн пенсионной системы предполагает анонимное участие и масштабную шкалу перераспределения, мы обычно называем такую систему распределительной [pay-as-you-go]. Если же дизайн пенсионной системы предполагает участие финансовых рынков, то мы называем ее накопительной [funded].

Два названных понятия используются чаще всего, но не исчерпывают всех возможных комбинаций, образуемых парами: анонимное — персонализированное участие, использование финансовых или нефинансовых инструментов. В дихотомическом делении на распределительную и накопительную системы не учитывается возможное сочетание индивидуального (персонализированного) участия в системе без использования финансовых рынков. Также упускается из виду и тот факт, что использование финансовых рынков предполагает инвестиции (пенсионный портфель формируется из частных акций) либо налогообложение (пенсионный портфель формируется из государственных облигаций), — и это, без сомнения, не одно и то же.

Связывание пенсионной системы с перераспределением или финансовыми рынками порождает позитивные и негативные экстерналии. Перераспределение в рамках пенсионной системы может породить позитивные экстерналии в случае недорогой системы, т.е. когда доля ВВП, передаваемая пенсионерам, невелика. Если же эта доля велика, то возникают высо-



кие налоговые ставки (так называемые налоговые «клинья»)<sup>2</sup>, что порождает негативные экстерналии — такие, как устойчиво высокий уровень роста безработицы и медленный экономический рост. Связь с финансовыми рынками порождает позитивные экстерналии для экономического роста, если пенсионная система расходует средства, полученные от вкладов, на инвестиции. Если же этими средствами закрывается государственный долг, возникают негативные экстерналии, аналогичные тем, что появляются при крупной перераспределительной системе, — прежде всего, смещения в налоговой сфере. Такая ситуация возможна, если уровень выплат по государственному долгу постоянно остается выше уровня роста ВВП.

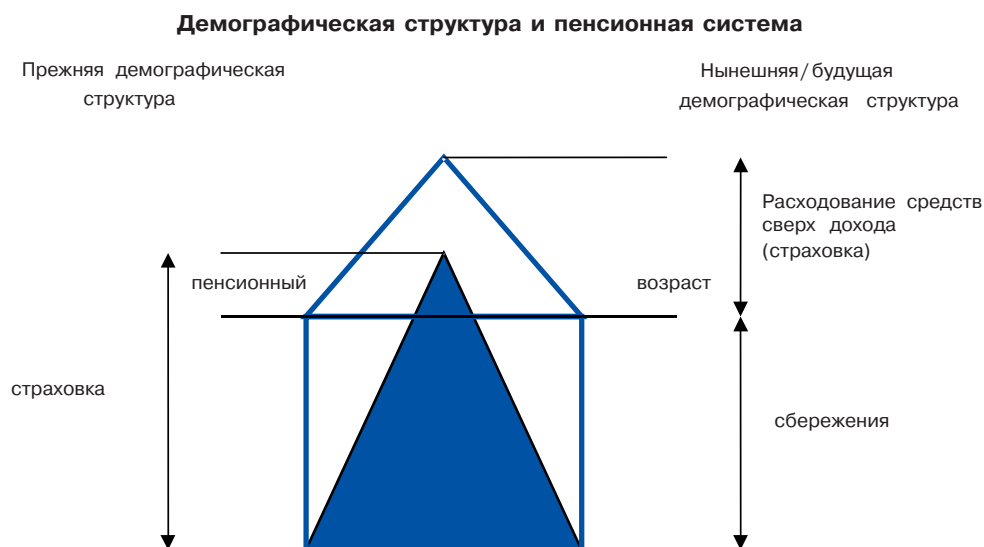
Высказывается также другое мнение: предлагается подвести пенсионную систему максимально близко к экономически нейтральной позиции. Среди прочего, для этого требуется одновременно персонализированное участие в системе, с одной стороны, и разделение ВВП между поколениями на основе реальных экономических показателей, с другой.

### 3. Последствия изменений демографической структуры

Если — как в случае традиционных систем — размер пенсии устанавливается в административном порядке на основе уровня зарплаты (обещается определенная ставка замещения), то положение пенсионной системы зависит только от демографической структуры. Даже мощный рост производительности не поможет сбалансировать доходы и расходы этой системы.

Общее изменение демографической структуры, наблюдаемое по всему миру, привело к ситуации, когда пирамидальная схема финансирования пенсионных расходов уже не в состоянии производить достаточные доходы. В результате имевшийся ранее незначительный дефицит принял сокрушительные масштабы. Старение населения превратило демографическую структуру из «пирамиды» в «домик» (см. рис. 1) [ср. с работами о втором демографическом переходе: van de Каа 1996].

Рисунок 1



<sup>2</sup> Налоги, относимые фирмами к издержкам производства и включаемые ими в цену производимой продукции. — Прим. перев.

Пенсионная система зависит от демографической структуры населения, и этой зависимости невозможно избежать, какие бы инструменты ни применялись. Опора на финансовые рынки не спасает пенсионную систему от этой зависимости, однако помогает адаптировать ее к текущей демографической ситуации путем установления понятной и приемлемой связи между размером пенсии и сделанным вкладом.

Общее изменение демографической структуры по всему миру вызвало серьезные налоговые проблемы во многих странах. Данное изменение также можно интерпретировать с точки зрения возможностей достигать традиционные социальные цели пенсионной системы. В этом отношении следует упомянуть два важных момента.

1. В прошлом меньшинство, а ныне подавляющее большинство тех, кто выплачивает пенсионные вклады в систему в трудоспособном возрасте, впоследствии становятся получателями пенсий. Это означает, что для индивида участие в пенсионной системе в течение активной фазы жизни подобно долгосрочным сбережениям.

2. В прошлом пенсионная система направляла долю ВВП (GDP<sup>R</sup>) самым пожилым индивидам, неспособным самостоятельно зарабатывать на жизнь и обеспечивать свои потребительские расходы. Сегодня те, кто выходит на пенсию, еще в состоянии работать и зарабатывать, в большинстве случаев у них еще долгая жизнь впереди.

Наши рассуждения показывают, что цель пенсионной системы в отношении пожилого населения (ОА) изменилась. Тем не менее системы социальной защиты, ориентированные на не пожилых (NOA), а например, инвалидов, остаются в поле риска, независимо от старения населения. Это подводит нас к выводу о том, что разные части системы социальной защиты следует отделить друг от друга: доходы (вклады) и расходы (выплачиваемые пенсии) привязать к конкретной задаче и не смешивать между собой — подобно тому, как при подготовке финансовых отчетов о работе компании анализируются операции, приносящие прибыль и влекущие расходы. Таким образом при планировании социальной политики можно будет работать с каждым сегментом системы социальной защиты, зная, что связанные с ним доходы и расходы отделены от рисков для других сегментов системы; это позволит тщательно оценивать текущее состояние сегмента, равно как и системы в целом. При таком подходе система социальной защиты будет включать сегмент, ориентированный на пожилых, а также различные сегменты для других возрастов (пенсии по инвалидности, детские пособия, разного рода компенсации работникам и т. д.). Это изменение в структуре анализа является одной из наиболее веских причин (из числа тех, что не связаны с налоговой сферой) всеобъемлющей пенсионной реформы и даст политикам мощный инструмент, который позволит понять, насколько хорошо их система социальной защиты достигает своих целей на текущий момент и в перспективе.

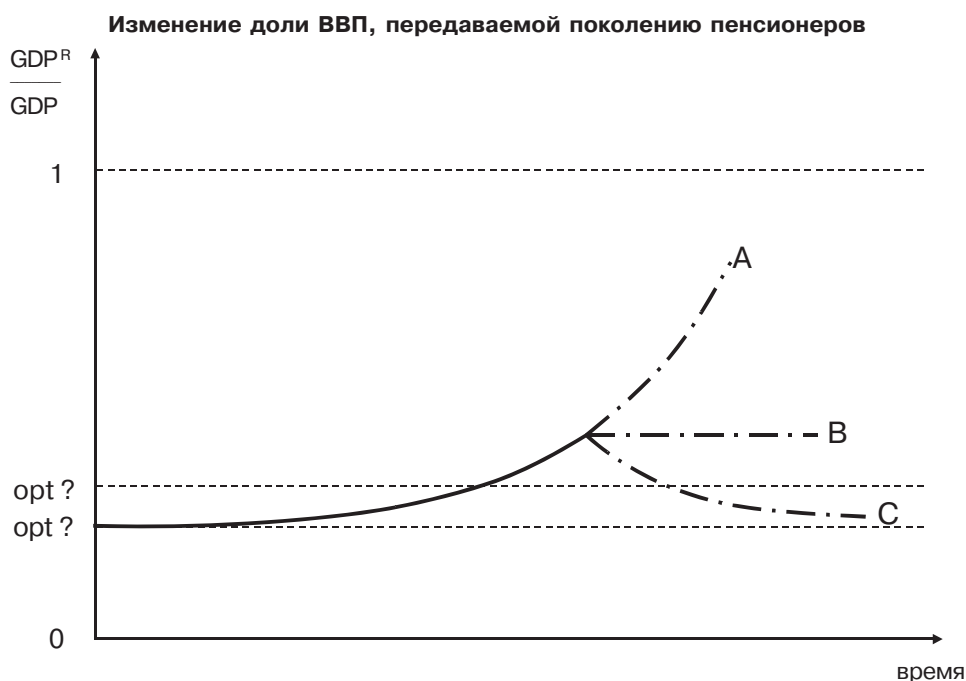
#### *4. Макроэкономические последствия демографических изменений*

В традиционных пенсионных системах доля ВВП на одного пенсионера, как правило, остается постоянной. Это соотношение обычно называ-

ют пенсией<sup>3</sup>. При данной доле зарплаты в объеме ВВП пенсия относится к зарплате как:  $\frac{GDP^R}{L^R} = const$  (где  $L^R$  — численность пенсионеров). Поэтому демографические изменения, происходящие сейчас в Европе, так сильно влияют на экономический рост. Эта проблема в той или иной степени касается и других континентов. Людей, участвующих в производстве ВВП, становится меньше; зато увеличивается доля тех, кто участвует в распределении ВВП без участия в его производстве. На обобщенном уровне это ведет к увеличению коэффициента  $\frac{GDP^R}{GDP}$  — можно назвать его коэффициентом экономической зависимости [economic dependency ratio — EDR]. В результате сокращается часть ВВП, расходуемая на выплату вознаграждения занятому населению и призванная стимулировать производительность труда, что замедляет рост ВВП. На индивидуальном уровне старение населения ведет к тому, что участие в пенсионной системе, основанное на страховом принципе, превращается в участие по принципу социального налога, что в свою очередь влечет за собой смещения в налоговой сфере, также замедляющие экономический рост. Обе тенденции стали весьма заметны в последние десятилетия XX в. и, согласно прогнозам, еще более укрепятся в будущем. В табл. 5 (см. ниже) приводятся такие расчеты для стран ОЭСР. Общие макроэкономические последствия представлены на рис. 2.

На рис. 2 линия *A* показывает увеличение значения коэффициента экономической зависимости (EDR) в связи с демографическими изменениями, а также политическими решениями о том, насколько данная система должна быть «щедрой» (ставка замещения, возраст выхода на пен-

Рисунок 2



<sup>3</sup> Это верно лишь отчасти. Определение пенсии [benefit], равно как и определение вклада [contribution] уместно лишь в случае добровольных программ, охватывающих часть населения, но не для систем со всеобщим участием.

сию). Чем больше значение коэффициента экономической зависимости, тем, при прочих равных, меньше экономический рост<sup>4</sup>. И мы уже наблюдаем такую картину во многих странах (см. табл. 5). Линия *B* показывает стабилизацию коэффициента экономической зависимости на том или ином уровне по состоянию на текущий момент. Линия *C* демонстрирует уменьшение этого коэффициента до некоего оптимального уровня. Анализ же того, каким образом определить оптимальное значение коэффициента экономической зависимости, — предмет отдельной работы.

Каждое поколение — это сначала поколение работников, покупающих право на пенсию, а затем — поколение пенсионеров, продающих накопленные права. Если одинаково важна социальная защита каждого поколения, то парето-оптимальным является только равновесие Эрроу-Дебре (либо равновесие Нэша, если определить поколения как игроков). Оно означает, что объем пособий, выплачиваемых каждому поколению пенсионеров, равен объему вклада работающего поколения. Дисконтирующим множителем здесь выступают темпы роста ВВП. Если одно поколение получило больше, чем ранее выплатило в качестве вклада, то следующее поколение получит меньше, чем выплатило. В подобной ситуации предпочтения индивида на протяжении периода его участия в пенсионной системе меняются, и как результат никакого равновесия нет вовсе; либо же система отдает предпочтение одному поколению в ущерб другим, тем самым укрепляя механизм распределения ресурсов, не соответствующий модели равновесия Нэша.

Преодолеть проблему низких темпов экономического роста можно, если при построении пенсионной системы ориентироваться на стабилизацию коэффициента экономической зависимости, а не долю ВВП на одного пенсионера. При этом имеющийся на данный момент уровень вклада не обязательно должен быть оптимальным. При построении пенсионной системы следует учитывать также индивидуальные предпочтения в области размещения доходов. Поскольку отдача от пенсионных систем со всеобщим (обязательным) охватом менее значительна (или считается менее значительной), чем она была бы в случае добровольных сбережений, обязательные выплаты следует удерживать на минимально возможном уровне — просто, чтобы избежать последствий, связанных с близорукой политикой и проблемой безбилетника. Не всегда хорошо обещать хорошие пенсии. То же касается всех «утечек» из пенсионной системы — таких, как передача стоимости счетов по наследству или ежегодная рента. Например, если пенсионные права (включая стоимость счетов) можно передавать по наследству, то для сохранения уровня пенсий на прежнем уровне требуется более высокий уровень контрибуций.

##### *5. Всеобщий или частичный охват*

Пенсионные системы с всеобщим охватом необходимы, чтобы избежать затрат, связанных с последствиями близорукой политики или проблемой безбилетника. В то же время из-за обязательного участия — един-

---

<sup>4</sup> Если взять крайний случай, т.е. когда значение коэффициента равно 1, то ВВП будет почти нулевым, поскольку без вознаграждения работа факторов производства невозможна.

ственного способа обеспечить всеобщий охват — пенсионные системы с всеобщим охватом порождают негативные экстерналии. И чем крупнее пенсионная система, тем существеннее негативные экстерналии. Щедрое схемы с всеобщим охватом не обязательно оказываются хорошими, поскольку обещанный высокий уровень доходов после выхода на пенсию вынуждает к значительным нагрузкам до выхода на пенсию.

Система всеобщего охвата во многом отличается от системы частичного охвата, основанной на добровольных решениях и ответственности. Данная проблема чрезвычайно важна, поскольку во многих случаях реформирование пенсионной системы означает либо создание стимулов к участию в добровольных программах, либо превращение ранее добровольных программ в обязательные. Однако для построения хорошей пенсионной системы с всеобщим охватом необходимо кое-что еще.

Ниже приводятся несколько примеров, иллюстрирующих различия между программами с всеобщим и частичным охватом.

- В системах с частичным охватом наследование стоимости счетов и прочих форм пенсионных прав естественно. В системах же с всеобщим охватом наследование пенсионных прав лишь увеличивает обязательные издержки работающего поколения, так как для поддержания пенсионных выплат на прежнем уровне необходим больший объем контрибуций.
- Программы с частичным охватом предполагают, что участникам предлагается широкий спектр возможных вариантов. В системах с всеобщим охватом широкие возможности выбора могут вести к ошибкам для одних индивидов и дополнительным выплатам для других — и то и другое будет происходить за счет остального населения.
- В программах с частичным охватом естественна покупка государственного долга, что особенно оправданно, когда процентная ставка по долгу высока. Это означает перераспределение от тех, кто не участвует в покупке этого долга, к тем, кто в нем участвует. В системах с всеобщим охватом это означает перераспределение от всех ко всем и может вести к увеличению налогов.

#### *6. Корректировка размера пенсий ex post и ex ante*

Стабилизация коэффициента экономической зависимости (с учетом прогнозируемых демографических изменений) ведет к сокращению ставки замещения. Это может выступать социальным аргументом против подобного подхода. На самом деле данный аргумент широко используется в общественных дискуссиях. Однако он опирается на предположение о том, что правительство в состоянии продолжать увеличивать коэффициент экономической зависимости. Такое предположение едва ли приемлемо, если учесть нынешний уровень налоговых «клиньев» и негативное отношение к повышению пенсионного возраста в странах ОЭСР и многих других.

В сущности, управление традиционной системой, гарантирующей постоянное соотношение  $GDP/L^R$ , подобно управлению пирамидой Пон-

ци<sup>5</sup> — которая широко известна, но не привлекала должного внимания. Кто-то возразит: ведь в отличие от пирамиды Понци, пенсионная система с всеобщим охватом может субсидироваться — обычно это называют «государственной гарантией». Однако такая «государственная гарантия» возвращает нас к проблеме о том, можно ли еще более увеличивать масштаб налоговых «клиньев». В долгосрочной перспективе (а именно под таким углом зрения следует рассуждать о пенсионной системе) удержание соотношения  $GDP/L^R$  на постоянном уровне возможно, только если коэффициент зависимости колеблется вокруг средней, рассчитанной для долгосрочного периода. В противном случае, при прочих равных условиях, поддержание такого соотношения невозможно. Независимо от конкретного дизайна пенсионной системы работники, выплачивающие пенсионные взносы, не получают такую же долю ВВП в расчете на одного человека, как нынешнее поколение пенсионеров, — если только они и их дети не будут выплачивать более высокие взносы и (или) налоги, что будет означать увеличение коэффициента экономической зависимости. Как показано выше (см. уравнение 2), в долгосрочной перспективе ставка замещения определяется коэффициентом зависимости [dependency ratio] и вариантом уровня взносов, который выбирает финансирующее их работающее поколение. Реальный уровень взносов включает субсидии, финансируемые из общих налоговых выплат.

Коэффициент зависимости определяется демографической структурой, которую мы не в силах изменить, а также институциональными рамками, которые в некоторой степени нам подвластны. Такие институциональные изменения, как повышение пенсионного возраста или реализация программ, направленных на увеличение уровня занятости, могут существенно уменьшить налоговое бремя, порождаемое старением населения. Однако если более длительные периоды занятости ведут к увеличению пенсионных выплат до уровня ниже актуарного, то последствия аналогичны тем, что возникают при увеличении объема контрибуций (правда, они менее разрушительны и не так опасны для экономического роста). С другой стороны, если более длительный период занятости означает больший актуарный объем пенсионных выплат, то это отрицательно сказывается на устойчивости пенсионной системы.

Растущие обязательства пенсионной системы, возникающие в силу старения населения, в принципе могут финансироваться за счет субсидий из общих доходов. Если бы это означало сокращение прочих расходов, то негативный или позитивный характер последствий зависел бы от того, на что можно было бы потратить эти сокращенные средства. На практике же субсидирование пенсионной системы из общих доходов ведет к увеличению налоговых «клиньев».

<sup>5</sup> Речь идет о финансовой пирамиде, принцип построения которой хорошо знаком российским гражданам: доходы первых инвесторов «предприятия» обеспечиваются взносами новых участников, а видимость того, что выплаты «старым» инвесторам производятся «по-честному», привлекает в ряды строителей пирамиды все новых и новых инвесторов. Но неизбежным результатом всегда является крушение пирамиды: ее вершина становится намного шире основания, и притока новых средств перестает хватать на погашение обязательств перед участниками. Одно из названий данной аферы идет от имени итальянского иммигранта *Чарльза Понци*, который в конце 1920-х годов в США организовал по схеме пирамиды громкое мошенничество с купонами международных почтовых сообщений, обещая 40%-ный доход в виде арбитражной прибыли. Источник: [http://cripo.com.ua/print.php?sect\\_id=8&aid=2055](http://cripo.com.ua/print.php?sect_id=8&aid=2055). — Прим. перев.



При данной доле зарплаты в ВВП решение об уровне контрибуций определяет то, какая доля ВВП передается поколению пенсионеров (коэффициент экономической зависимости). Однако реальная стоимость будущих пенсий зависит не только от ставки замещения, но также и от самой стоимости ВВП. Таким образом, пенсионная система, основанная на стабильном коэффициенте экономической зависимости, будет способствовать более интенсивному росту ВВП и позволит выплачивать пенсии большего объема, нежели система, в рамках которой растущая доля  $GDP^R$  будет сокращать вознаграждение занятого населения (факторов производства), что повлечет за собой замедление роста ВВП.

В краткосрочной перспективе ситуация, описываемая уравнением (2), может быть нарушена. В частности, ставку замещения можно удерживать выше порога устойчивости за счет увеличения долга пенсионной системы, возвращать который не предполагается. По всему миру политики оказываются перед этим соблазном (и часто не могут устоять перед ним). Тем не менее в долгосрочной перспективе, учитывая очевидные ограничения при повышении ставки замещения, последующее его сокращение оказывается неизбежным — путем реформы или без. В результате возможны лишь два варианта действий:

- реформа, т.е. снижение пенсионных ожиданий (измеряемых как ставка замещения), до выхода на пенсию (*ex ante*);
- отказ от реформы, что ведет к сокращению размера пенсий уже после выхода на пенсию (*ex post*).

Выбор второго варианта означает попросту обман ныне работающего поколения. Здесь следует четко объяснить, что небольшая по численности группа работающего населения никогда не сможет обеспечивать для более крупной группы пенсионеров относительный душевой доход на уровне, сопоставимым с тем, который был бы возможен в обратной ситуации — если бы большая по численности группа работающего населения обеспечивала меньшую по численности группу пенсионеров. Преодолеть же данную ситуацию можно только одним способом: если следующее поколение работников согласится на постепенное уменьшение вознаграждения за свой труд и капитал.

Чтобы избежать значительных «утечек» из пенсионной системы, а также достичь социальных целей системы, каждый тип расчетов следует ежегодно корректировать в момент выхода на пенсию. Если участники системы слишком оптимистично оценивают свою продолжительность жизни, то без подобной корректировки пенсионные обязательства будут передаваться по наследству и идти на финансирование непенсионных целей. Нет никакого смысла принуждать людей участвовать в пенсионной системе, а затем позволять их долговым обязательствам финансировать реализацию целей, которые более уместно финансировать за счет внешних средств. Вместо этого гораздо лучше заранее уменьшить размер контрибуций. С другой стороны, если при оценке своей продолжительности жизни участники пенсионной системы ошибаются в меньшую сторону, возникает проблема социального характера. Решение ее потребует увеличения налогов. В обоих случаях возникнут негативные экстерналии.

### 7. Индивидуальное участие в пенсионной системе

Индивидуальный подход к участию в пенсионной системе играет важную роль, позволяя продемонстрировать, что пенсионные выплаты — это

не налоги. Следовательно, он уменьшает возможные искажения в налоговой сфере и способствует экономическому росту. Однако индивидуализацию системы не следует путать с ее приватизацией. Приватизация возможна в управлении системой, сфере заключения контрактов, предъявления претензий и (или) оценке активов [см.: Góra, Palmer 2002]. Каждое из этих направлений деятельности может осуществляться как государством, так и частными акторами.

Приватизация институтов, управляющих пенсионной системой, не означает приватизации самих пенсий. Обязательное участие в пенсионной системе с всеобщим охватом объясняется стремлением достичь некой социальной цели. Эта цель — единственный элемент системы, который нельзя приватизировать. Система остается государственной, даже если она управляется частными акторами. Индивидуализация создает полноценную и прозрачную связь между пенсионными взносами и прибылью на них, с одной стороны, и пенсиями — с другой.

Индивидуальное участие в пенсионной системе требует создания индивидуальных лицевых счетов, который позволят регистрировать пенсионные обязательства участников. Такие счета могут быть трех видов: нефинансовые счета, основанные на государственном долге и не продающиеся на финансовых рынках (нефинансовые фиксированные взносы<sup>6</sup> — НФВ [non-financial defined contribution, NDC]); финансовые счета, основанные на государственном долге и продающиеся на финансовых рынках ( $FDC_{GD}$ ); а также финансовые счета, основанные на частных средствах ( $FDC_{PE}$ ). Между этими счетами два основных различия. Первое связано с тем, кому принадлежит ответственность за выплату взносов в пенсионную систему; второе — с уровнем отдачи от этих взносов. Подробнее о разных типах индивидуальных счетов см. в работах: [Góra, Palmer 2003; Palmer 2002; Valdes-Prieto 2000]. Между ними есть также и другие различия, наиболее важные из которых представлены в табл. 1.

Таблица 1. Три типа индивидуальных счетов

Тип системы (DC)	Стоимость счета является обязательством	Прибыль финансируется посредством	Норма прибыли	Политические риски: манипулирование	Экономические риски: что происходит с EDR, если $r > g$
NDC	правительства	реальной экономики	$r \equiv g$	умеренные или даже низкие	остается неизменным <sup>a</sup>
$FDC_{GD}$	правительства	финансовых рынков	$r = r_{GD}$	низкие	возрастает, заставляя повышать налоги
$FDC_{PE}$	частного сектора	финансовых рынков	$r = r_{PE}$	очень низкие	возрастает в результате роста цен на активы

*Пояснения к таблице:* NDC — нефинансовые счета, основанные на государственном долге и не продающиеся на финансовых рынках;  $FDC_{GD}$  — финансовые счета, основанные на государственном долге и продающиеся на финансовых рынках;  $FDC_{PE}$  — финансовые счета, основанные на частных средствах; EDR — коэффициент экономической зависимости;  $g$  — темпы роста ВВП;  $r$  — норма прибыли пенсионной системы;  $r_{GD}$  — норма прибыли на государственный долг;  $r_{PE}$  — норма прибыли на частные акции.

<sup>a</sup> При условии, что доля зарплаты в ВВП остается неизменной.

<sup>6</sup> В российской литературе чаще встречается словосочетание «система с установленными взносами», однако мы предлагаем, как нам кажется, более удачный перевод термина.

Помимо вышеперечисленных особенностей каждый тип индивидуальных счетов порождает собственные особые последствия.

1. Пенсионная система, основанная на нефинансовых фиксированных взносах, наиболее проста для реализации (нет ни затрат, ни налоговых проблем). После своего «созревания» такая система делит ВВП между поколениями в стабильной пропорции и является нейтральной, поскольку уровень отдачи от взносов ( $r$ ) по определению равен росту ВВП ( $g$ ).

2. Система, основанная на финансовых фиксированных взносах, более сложна для реализации (затрат нет, но возникают налоговые проблемы<sup>7</sup>). Если по какой-то причине государственный долг оказывается слишком высоко оценен на финансовых рынках ( $r > g$ ), то пенсионная система может тоже способствовать увеличению налогов. Преимущество этого типа системы заключается в том, что такой тип счетов способствует развитию финансовых рынков [см. Holzmann 1997].

3. Самой сложной для реализации является пенсионная система с финансовыми счетами, основанными на частных средствах (хоть и незначительные, но все же затраты; налоговые проблемы). Такая система порождает позитивные экстерналии для экономического роста — например, увеличение объема инвестиций. Уровень отдачи от взносов ( $r$ ) здесь также может превышать рост ВВП ( $g$ ). Однако данная проблема может быть решена путем уменьшения ставки замещения, что позволит компенсировать увеличение доли ВВП, передаваемой поколению пенсионеров.

Между перечисленными тремя видами индивидуальных счетов много различий. Однако они едва ли связаны с традиционным противопоставлением распределительной и накопительной систем, поскольку ни один из видов нельзя отнести к распределительной системе, основанной на квази-налогах.

Можно предположить, что обе разновидности систем с финансовыми фиксированными взносами более развиты по сравнению с системой, основанной на нефинансовых фиксированных взносах: ведь они обеспечивают участникам лучшую защиту их прав перед лицом политических манипуляций. Возможно, это действительно так, но лишь до определенной степени. Политические решения могут влиять и на системы с финансовыми взносами — например, через манипулирование налогообложением. На самом деле все три вида индивидуальных счетов защищают пенсионные права гораздо лучше, чем система, где таких счетов нет в принципе.

Тем не менее большее значение здесь имеет тот факт, что традиционные пенсионные системы выплачивают больше, чем могут себе позволить. Даже если пенсионная система с финансовыми взносами защищает пенсионные права лучше системы с нефинансовыми взносами, все равно требуется защищать также и вознаграждение факторов производства — и это более важно. Традиционные пенсионные системы стремятся к увеличению  $GDP^R$  за счет работающего населения. Реальный риск, с которым сталкиваются пенсионные системы, связан с инфляцией пенсионных прав, а не их нарушением.

<sup>7</sup> Применяемые в настоящее время правила учета предполагают санкции за раскрытие ранее скрываемого долга.

Все три вида индивидуальных счетов обеспечивают стабильность системы на макроуровне (уравнение 4), а также безопасность, прозрачность и справедливость на микроуровне (уравнение 5).

$$PV_i(C) = PV_i(B) \quad (4)$$

где:  $C$ ,  $B$  — сумма взносов и выплат.

Текущая стоимость суммы выплат из пенсионной системы равна текущей стоимости суммы взносов в систему. Обе суммы меняют значение. Для выравнивания этих колебаний необходима техническая корректировка.

$$PV_i(c_i) = E[PV_i(b_i)] \quad (5)$$

где:  $c_i$ ,  $b_i$  — индивидуальные взносы и выплаты.

Ожидаемая стоимость индивидуальных выплат из пенсионной системы равна текущей стоимости индивидуальных взносов в систему.

#### *8. Краткие выводы по предлагаемому подходу*

Как правило, экономические теории пенсионных систем, равно как и общественные дискуссии, в качестве отправной точки для анализа пенсионной системы оперируют следующими дихотомическими парами понятий:

- распределительная система против накопительной;
- государственное финансирование и управление против частного;
- одноуровневая система против многоуровневой [monopillar versus multipillar].

В данной работе представлен альтернативный подход, который схематично можно представить при помощи четырех дихотомических пар:

- всеобщий охват (обязательное участие всего населения) против частичного (добровольное участие групп населения);
- индивидуализированное участие (индивидуальные счета) против анонимного (отсутствие счетов);
- узкоцелевая/сегментированная организация системы социальной защиты (пенсии по старости отделены от прочих видов пенсий) против многоцелевой (пенсии по старости и прочие пенсии объединены в единую схему);
- финансовая основа (уровень отдачи от взносов формируется финансовыми рынками) против нефинансовой (уровень отдачи определяется реальным экономическим ростом).

Предложенные дихотомии позволяют лучше описывать и анализировать пенсионные системы. Данный подход также позволяет вывести рассуждения о пенсиях за рамки традиционного спора между сторонниками частных пенсионных фондов и сторонниками распределительных систем.

Пенсионная система должна удерживать на стабильном уровне нагрузку на работающее поколение. Эффективная пенсионная система оказывается эндогенной, т.е. способной к самостоятельной адаптации, без вмешательства извне. Ей требуется лишь одно решение — о первоначальном выборе ставки замещения. Никакое другое решение не приведет к увеличению социального благосостояния (для обоих поколений), поскольку нельзя забывать о том, что при изменении статуса индивида (при переходе из одного поколения в другое) меняются и его предпочтения.

### III. Пример перехода к межпоколенному равновесию: новая польская пенсионная система

Дизайн новой польской пенсионной системы — хороший пример применения вышеописанного подхода на практике. Внедрение системы, названной «К социальной защищенности через разнообразие», началось 1 января 1999 г. В рамках системы прежние правила регулирования пенсий по старости были полностью заменены для большей части работающего населения. Разработка новой системы с нуля предоставила уникальную возможность избежать ненужного усложнения системы. Дизайн новой системы, напротив, прост и прозрачен [см. также: Góga 2001]. Основной задачей являлось спроектировать систему, которая будет нейтральной или почти нейтральной к экономическому росту независимо от старения населения.

#### 1. Основные характеристики польской пенсионной системы

Дизайн новой пенсионной системы не имеет аналогов. Некоторое родство наблюдается лишь с новой шведской пенсионной системой, основанной на сходных принципах и запущенной в тот же день [подробнее о новой шведской пенсионной системе см.: Palmer 2002]. В то же время в рамках этого общего русла новая польская система использует ряд технических понятий, разработанных в других странах. Предлагаемое краткое описание новой польской пенсионной системы сфокусировано на общем экономическом дизайне системы, технические детали здесь не почти рассматриваются.

Разработка новой системы была нацелена на решение проблем системы с всеобщим охватом — а не ее замещение системой с частичным охватом (добровольным участием). В рамках системы с всеобщим охватом пенсии по старости были отделены от прочих видов пенсий. Это подразумевало также и сегментацию потоков доходов. Впоследствии сегмент пенсий по старости был закрыт для выходящих на пенсию и заменен другим сегментом. Новый сегмент пенсий по старости основывался исключительно на индивидуальных счетах. В систему было введен учет методом начисления [accrual accounting]<sup>8</sup>.

С точки зрения индивида, новая система является методом размещения доходов, полученных в течение жизни.

1. Взносы, основанные на фиксированном проценте от индивидуальных заработков, создают стоимость счетов [account values].

2. Баланс счета, близкий к предыдущему периоду, обеспечивает норму прибыли, основанную на росте суммы выплаченных взносов.

3. Накопленные стоимости счетов аннуитизируются [переводятся в форму, позволяющую получать регулярные равные платежи] в момент выхода на пенсию.

4. Аннуитетные платежи рассчитываются на основе накопленного капитала и ожидаемой продолжительности жизни в момент выхода на пенсию.

<sup>8</sup> Метод бухгалтерского учета, при котором факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами; применяется в ряде стран как метод учета в государственном секторе в противоположность традиционно используемому в этой сфере кассовому методу; использование метода является одним из элементов нового государственного управления; в государственном учете США метод применяется для учета в собственных фондах. *Источник:* словарь «Банковское дело» серии *Economicus*. — *Прим. перев.*

Взносы в систему пенсий по старости для индивидуальных участников разделяются между двумя типами счетов: 1) нефинансовые фиксированные взносы — индивидуальные счета, основанные на государственных квазиоблигациях (подобным облигациям Бьюкенена), не выставяемые на финансовые рынки и обеспечивающие норму прибыли, равную сумме роста зарплаты (роста ВВП в долгосрочной перспективе); 2) финансовые фиксированные взносы, основанные на инструментах, выставяемых на финансовые рынки. Каждый участник пенсионной системы имеет два счета — один каждого вида. В обоих случаях стоимость счетов аннуитизируется в момент выхода на пенсию.

Продолжительность занятости (стаж работы) не влияет на размер индивидуальной пенсии. Если стаж работы участников системы достаточен, а сумма обоих аннуитетных платежей оказывается ниже определенного уровня, к ним назначается минимальная пенсионная надбавка (финансируемая из государственного бюджета)<sup>9</sup>.

Следует подчеркнуть, что оба счета аннуитизируются одновременно и играют совершенно одинаковую роль в системе социальной защиты. В частности, в системе нет такого элемента, как «базовая государственная пенсия». Социальное перераспределение существует, но оно выведено за рамки пенсионной системы. Роль пенсионной системы сведена к тому, чтобы предоставить работающему поколению эффективный инструмент размещения доходов на протяжении его жизненного цикла.

Ставка замещения для всей системы социальной защиты по сравнению с предыдущей системой не изменился. Однако зарплата работников была «округлена» в большую сторону, с тем чтобы показать им, что они выплачивают часть пенсионных взносов, и сформировать у них представление об общих затратах на поддержание пенсионной системы. В результате начиная с 1 января 1999 г. и работники, и работодатели видят, что они участвуют в выплате взносов без каких бы то ни было существенных изменений в размере общих взносов. Весь механизм затронул лишь соотношение, но не реальные потоки денег. Таким образом, новая система опирается на такие же вливания пенсионных взносов, как и предыдущая.

Взносы, которые должен выплачивать работник, делятся на четыре части, чтобы четко определить для каждой источник финансовых средств. Главное нововведение связано с разбиением взносов на пенсии по старости (ОА) и другие три вида пенсий (NOA) (см. табл. 2).

Пенсионный возраст не играет сколь-либо значимой роли в установлении равновесия между доходами и расходами новой системы. Минимальный возраст выхода на пенсию в ней установлен на уровне 60 лет для женщин и 65 лет для мужчин<sup>10</sup>. Однако, в отличие от традиционной пенсионной системы, в новой системе возможно установление любого пенсионного возраста. Последний по-прежнему важен с точки зрения социальной политики и предложения рабочей силы. Следует помнить, что индивиды, выходящие на пенсию сегодня, еще попадают под действие прежней системы, и в этой связи пенсионный возраст имеет значение. Те же, кто подпадает уже под новую систему, находились в начале или сере-

---

<sup>9</sup> Минимальный размер пенсии и стаж работы, дающие право на получение надбавки, устанавливаются политическим решением.

<sup>10</sup> Первоначальный проект реформы устанавливал пенсионный возраст на уровне 62 лет для мужчин и для женщин. По политическим причинам он был отклонен. Мы надеемся, в будущем он будет принят, однако пока решения нет.



дине своей трудовой карьеры на момент ее введения и не выйдут на пенсию в течение еще нескольких лет.

Таблица 2. Обязательные взносы в Польше до и после внедрения новой пенсионной системы

	Всего	Нефинансовые индивидуальные счета	Финансовые индивидуальные счета	Другие элементы системы
До 1 января 1999 г.				
Обязательный взнос	36,59 <sup>a</sup>	—	—	36,59
С 1 января 1999 г.				
Обязательные взносы на пенсию по старости (ОА)	19,52	12,22	7,3	—
Прочие обязательные социальные взносы (NOA)	17,07	—	—	17,07

<sup>a</sup> Эквивалентно 45% (после расчета валового трудового дохода).

С макроэкономической точки зрения, описываемая система — это метод распределения ВВП между поколениями. Ключевой особенностью данной системы является стабилизация доли, передаваемой всему поколению пенсионеров ( $GDP^R$ ). В системе создаются технические (демографические) резервы, направленные на сглаживание колебаний, которые неизбежно повлияли бы на соотношение доходов и расходов системы.

В области анализа пенсионных систем часто оперируют термином «уровень» [pillar], при этом определение «уровня» довольно размыто и зависит от того, кем выполняется классификация<sup>11</sup>. В некоторой степени этот термин используется и в Польше, особенно в официальных сообщениях. Однако он применим к польской ситуации лишь отчасти. Если следовать этой терминологии, то в польской системе нет первого «уровня». Второй же «уровень» объединяет два типа индивидуальных счетов (по два на каждого участника системы: нефинансовые фиксированные взносы и финансовые фиксированные взносы, финансируемые государством либо частными акторами), имеющих одну цель (размещение доходов), но использующих разные способы производства прибыли (посредством реальной экономики в случае нефинансовых фиксированных взносов и посредством финансовых рынков в случае финансовых взносов). В табл. 3 сопоставляются ключевые особенности трехуровневого подхода и польской системы.

Начиная с 1 января 1999 г. новая система полностью заменила старую для индивидов, родившихся после 31 декабря 1948 г. Участие в новой системе не было вопросом индивидуального выбора: она автоматически охватывала всю группу людей, родившихся после определенной даты. Однако участники системы могли выбирать одну из двух версий новой системы. Решения можно было принимать до 31 декабря 1999 г. В табл. 4 представлены итоги этой процедуры<sup>12</sup>. Переход от одной версии к другой не разрешался.

<sup>11</sup> Например, название «второй уровень» [«second pillar»] может относиться к части системы с всеобщим охватом (в терминологии Всемирного банка) или схемам с частичным охватом — например, отдельных профессий (такая терминология используется во многих странах).

<sup>12</sup> Здесь есть два важных исключения. Для сельскохозяйственных рабочих была разработана специальная пенсионная схема. Профессиональные категории «людей в форме» (военные, полиция) попали в новую всеобщую систему, но ее действие распространялось лишь на тех, чей срок службы начался после 31 декабря 1998 г.; для остальных же действовала прежняя особая пенсионная схема.

**Таблица 3. Альтернативные подходы к пенсионной реформе**

Типичная «трехуровневая» реформа	Польский подход: «Защищенность через разнообразие»
<ul style="list-style-type: none"> <li>◀ Рациональная старая система (перераспределение; анонимное участие) — «первый уровень»</li> <li>◀ Новая часть системы основана на индивидуальных финансовых счетах, управляемых частными менеджерами, — «второй уровень»</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◀ Разделение системы социальной защиты на сегмент для пожилого населения и не-пожилого населения</li> <li>◀ Упразднение сегмента для пожилого населения в старой пенсионной системе</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◀ Взносы распределяются между старой и новой системами</li> <li>◀ Продвижение различных форм дополнительных сбережений — «третий уровень»</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◀ Создание совершенной нового сегмента для пожилого населения (индивидуальные счета двух типов; аннуитетный перерасчет в момент выхода на пенсию; отказ от перераспределения)</li> <li>◀ Взносы распределяются между двумя счетами</li> <li>◀ Первый счет — не финансовый; норма прибыли определяется ростом ВВП; управляется государством (возможна приватизация)</li> <li>◀ Второй счет — финансовый; норма прибыли регулируется финансовыми рынками; управляется частными агентами</li> <li>◀ Аннуитизация стоимости счетов (для обоих счетов)</li> <li>◀ Продвижение различных форм дополнительных сбережений</li> </ul>

Как правило, люди хорошо реагируют на то, что им предлагают принимать решение самостоятельно. Однако идея системы с всеобщим охватом означает не только всеобщий охват, но и всеобщие, т.е. единые для всех правила. В обязательной системе выбор — лишь иллюзия, что может породить проблемы. А вот в добровольных программах с частичным охватом выбор уместен.

**Таблица 4. Введение новой системы (возрастные группы)**

Новая система (граждане, родившиеся после 31 декабря 1948 г.)		Старая система (граждане, родившиеся до 1 января 1949 г.)
Граждане, родившиеся после 31 декабря 1948 г.	Граждане, родившиеся до 1 января 1969 г.)	
Автоматически включаются в новую систему; для пожилого населения взносы автоматически распределяются между двумя счетами [NDC+FDC]	Автоматически включаются в новую систему; для пожилого населения взносы распределяются между двумя счетами или накапливаются на одном счете [(NDC+FDC) или NDC]	Остаются в старой системе (не могут участвовать в новой системе); Не имеют счетов

Новая система охватила людей, ранее включенных в прежнюю систему. Справедливости ради следует заметить, что право на пенсию, приобретенное в рамках старой системы, требовалось подтвердить в новой системе. При помощи специальной процедуры эти права конвертировались в стоимость счетов [account values]. Все, кто начал участвовать в системе до 1 января 1999 г., получали на свой счет для нефинансовых фиксированных взносов так называемый «первоначальный капитал», соответствующий текущей стоимости пенсионных прав, приобретенных в рамках старой системы.

Данную процедуру можно интерпретировать как выход на пенсию всего населения, родившегося после 31 декабря 1948 г., — в том смысле, что они вышли на пенсию по старым правилам (но в более раннем возрасте). Их предположительный размер пенсии пересчитывался в суммы, которые потребовались бы для обеспечения потока этих выплат после их выхода на пенсию, если бы прежняя пенсионная система сохранилась. После того, как все участники прежней системы вышли на пенсию, она была упразднена.

Следует подчеркнуть, что новая система внедрялась довольно радикальными мерами — например, для огромного большинства населения стало невозможным продолжать участвовать в старой системе. Это оказалось возможным благодаря дизайну системы. Стиль внедрения новой системы не вызвал особенной критики общественности, во многих отношениях реформа была воспринята с энтузиазмом. Попытки ввести незначительные изменения в пенсионные системы вызывают гораздо большее социальное беспокойство, нежели реформы, изменяющие правила вне системы.

Внедрение новой системы означает предварительную корректировку потока будущих расходов. Такой подход имеет серьезные макроэкономические последствия. Размер долга, который не будет покрываться до 2050 г. из-за внедрения новой системы пенсий по старости, составляет почти 0,5 трлн. евро (в ценах 2000 г.). Подробнее об этих прогнозах см.: [Chlon-Dominczak 2002]. В табл. 5 сопоставляются прогнозные оценки для стран ОЭСР по таким показателям, как коэффициент зависимости, пенсионные расходы и первичная прибавочная стоимость, требуемая для того, чтобы удержать долги на уровне 2000 г. По сравнению с другими странами Польша смотрится очень уверенно. Отсутствие значительной части пенсионного долга — а значит и необходимости финансировать его обслуживание — предоставит дополнительную свободу государственным и частным акторам в достижении различных целей, способствующих развитию страны.

На основе прогнозных оценок, приведенных в табл. 5, можно сделать два вывода в отношении Польши.

- Демографическая ситуация (измеряемая как коэффициент зависимости) к 2050 г. изменится от относительно хорошей к одной из самых плохих в странах ОЭСР.
- В то же время, благодаря внедрению новой системы, расходы на пенсии по старости сократятся к 2050 г. с одного из наиболее высоких уровней в странах ОЭС к одному из самых низких.

Таблица 5. Прогнозные оценки в сравнении с другими странами

	Коэффициент зависимости			Расходы на пенсии (% ВВП)			Необходимый первичный прибавочный продукт (% ВВП)	
	2000	2050	Разница	2000	2050	Разница	Постоянный долг	Сокращение долга
Австралия	20,4	47,0	26,6	3,0	4,5	1,5	..	..
Австрия	25,2	58,2	33,0	9,5	11,8	2,3	..	..
Бельгия	28,1	49,5	21,4	8,8	12,1	3,3	4,2	5,3
Великобритания	26,6	45,3	18,7	4,3	3,6	—0,7	0,8	1,2
Дания	24,2	40,3	16,1	6,1	8,8	2,7	3,7	4,0
Германия	26,6	53,2	26,6	11,8	16,9	5,1	4,3	4,7
Венгрия	23,7	47,2	23,5	6,0	7,2	1,2	..	..
Исландия	20,3	44,0	23,7	..	..	..	..	..
Ирландия	19,7	45,7	26,0	..	..	..	..	..
Испания	27,1	65,7	38,6	9,4	17,4	8,0	4,8	5,2
Италия	28,8	66,8	38,0	14,2	13,9	—0,3	4,9	5,9
Канада	20,4	45,9	25,5	5,1	11,0	5,9	3,7	4,5
Корея	11,3	45,4	34,1	2,1	10,1	8,0	3,9	3,5
Нидерланды	21,9	44,9	23,0	5,2	10,0	4,8	6,1	6,6
Новая Зеландия	20,4	48,3	27,9	4,8	10,6	5,8	2,9	2,9
Норвегия	25,6	41,2	15,6	4,9	12,9	8,0	4,6	4,0
Польша	20,4	55,2	34,8	10,8	8,3	—2,5	—1,0	—1,0
Португалия	26,7	50,9	24,2	8,0	12,5	4,5	3,4	3,4
США	21,7	37,9	16,2	4,4	6,2	1,8	2,7	3,2
Финляндия	25,9	50,6	24,7	8,1	12,9	4,8	2,5	2,1
Франция	27,2	50,8	23,6	12,1	15,8	3,7	5,9	6,6
Чешская республика	21,9	57,5	35,6	7,8	14,6	6,8	1,6	1,8
Швейцария	25,1	45,3	20,2	..	..	..	..	..
Швеция	29,4	46,3	16,9	9,2	10,8	1,6	1,0	1,1
Япония	27,7	64,6	36,9	7,9	8,5	0,6	3,6	4,1
Страны ОЭСР (в среднем)	23,8	49,9	26,1	7,4	10,6	3,2	..	..

Источник: OECD. См. [Dang et al. 2001].

Примечание: Если в расчет принимаются только пенсионные расходы, то необходимый прибавочный продукт в случае Польши даже еще лучше (—2,8% ВВП).

Второй вывод обусловлен двумя элементами дизайна новой системы. Первый связан с уменьшением обязательств системы, что отвечает условиям, описанным в уравнении (2). Вторым выводом является часть обязательств из сферы государственного финансирования.

## *2. Внедрение новой системы*

Внедрение новой пенсионной системы — непростая задача. Структура системы должна обслуживаться различными институтами. Важным вопросом при разработке пенсионной системы является вопрос управления. Однако же управление не следует путать с самой системой.

Хотя в данной работе вопросы управления не обсуждаются, следует упомянуть, что на уровне повседневного функционирования в новой польской пенсионной системе есть определенные трудности. Ряд проблем связан с обработкой информации, особенно в случае индивидуализированной системы. В сущности системе требуются всего четыре вида информации по каждому участнику: имя, размер выплаты, дата выплаты и размер зарплаты (последняя необходима для целей контроля). Однако на практике информации собирается гораздо больше, и это вызвало определенные проблемы. Тем не менее такие трудности с повседневным функционированием не следует смешивать с общей продуманностью системы в целом.

Еще одна особенность польской пенсионной реформы заслуживает упоминания. Новая система финансируется на основе метода начисления. Польское Управление социального страхования [Zakład Ubezpieczeń Społecznych — ZUS] не прибегало ни к сегментации, ни к методу начисления на момент начала внедрения новой системы, и в сочетании с информационными проблемами это породило некоторую задолженность. Внедрение информационных технологий — настоящий бич целого ряда новых государственных инициатив в сфере социальной политики. В настоящее время сегментация и метод начисления работают в информационной системе почти корректно. Внедрение метода начисления сопровождается общим переходом от кассового метода (традиционного для системы социальной защиты, а также прочих видов государственной деятельности) к методу начислений, который позволяет лучше увязывать доходы и расходы и отслеживать потоки информации и денег.

## **IV. Заключительные замечания**

Обеспечение социальной защиты — включая финансовое потребление поколением пенсионеров за счет продукта, производимого работающим поколением, — является приоритетом в социальной повестке многих стран. Особенно важна она в европейских государствах. Однако неэффективность традиционных пенсионных систем поставила достижение этой цели под угрозу. Социальная и популистская риторика внушает населению, что изменения в пенсионной системе угрожают социальным целям. В действительности в большинстве стран мира ситуация совершенно противоположная. Чем больше мы поддерживаем традиционные пенсионные системы, тем более социально опасные последствия будут возникать.

Если благосостояние всех поколений оценивается одинаково, то дизайн системы пенсий по старости должен вести к стабилизации доли ВВП, передаваемой каждому поколению. Удовлетворение этому условию требует постоянной корректировки. Это особенно трудно в ситуации старения населения — одного из наиболее непростых вызовов нашего времени. Если такая корректировка зависит от решений того или иного индивида, то она постоянно откладывается, что порождает социальные и экономические проблемы. Если же система целиком основана на индивидуальных счетах (нефинансовых и (или) финансовых фиксирован-

ных взносах), то корректировка происходит автоматически. Более того, простая и прозрачная автоматическая корректировка будет воспринята обществом гораздо более благосклонно, нежели чьи-то индивидуальные политические решения.

Польша принадлежит к тем немногим странам, которые готовы к старению своего населения. Новая пенсионная система не только остановит рост затрат на пенсионную систему, но и позволит их сократить. Это высвобождает больше ресурсов для развития, что в свою очередь будет способствовать более интенсивному экономическому росту и повышению уровня жизни как для работающего поколения, так и для поколения пенсионеров.

Есть и еще одна причина, по которой нам интересен пример новой польской пенсионной системы, а также шведской системы. Данный тип пенсионной системы поддерживает мобильность рабочей силы, что особенно актуально в Европе. Свободное перемещение рабочей силы невозможно, если переезд из одной страны в другую влияет на ожидаемый уровень пенсионных доходов. Независимость пенсионной системы [от экономических и демографических показателей] будет становиться все более важной задачей в рамках интеграции Европы.

#### *Выражение благодарности*

Автор признателен Джиму Кернану [Jim Kernan] из фирмы «PricewaterhouseCoopers» за его замечания и помощь в редактировании данной статьи.

#### **Литература**

*Barr N.* Reforming Pensions: Myths, Truths, and Policy Choices // International Social Security Review. 2002. Vol. 55. No. 2. P. 3—36.

*Chlon-Dominczak A.* The Polish Pension Reform of 1999 // Pension Reform in Central and Eastern Europe. Vol. 1: Restructuring with Privatization: Case Studies of Hungary and Poland / Ed. by E. Fultz. Budapest: ILO, 2002.

*Dang T.T., Antolin P., Oxley H.* Fiscal Implications of Ageing: Projections of Age-Related Spending // Economics Department Working Paper No. 305. Paris: OECD, 2001.

*Diamond P., Orszag P.* Saving Social Security: A Balanced Model. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2003.

*Góra M.* Polish Approach to Pension Reform // Private Pension Systems. 2001. No. 3. P. 227—246.

*Góra M., Palmer E.* Shifting Perspectives in Pensions. National Insurance Board. Stockholm, 2003 (mimeo).

*Góra M., Rutkowski M.* The Quest for Pension Reform: Poland's Security through Diversity // Social Protection Discussion Paper No. 9815. Washington, D.C.: The World Bank, 1998.

*Holzmann R.* Pension Reform, Financial Market Development and Economic Growth: Preliminary Evidence from Chile // IMF Staff Papers. 1997. Vol. 44. No. 2. P. 149—178.

*Holzmann R., MacKellar L., Rutkowski M.* Accelerating European Pension Reform Agenda: Need, Progress and Conceptual Underpinnings // Holzmann R., Orenstein M., Rutkowski M. Pension Reform in Europe: Process and Progress. Washington, D.C.: The World Bank, 2003.



*Lindbeck A., Persson M.* The Gains from Pension Reform // Journal of Economic Literature. 2003. Vol. 41. P. 74—112.

*Palmer E.* Swedish Pension Reform — How Did It Evolve and What Does It Mean for the Future? // Coping with the Pension Crisis: Where Does Europe Stand? / Ed. by M. Feldstein, H. Siebert. Chicago: University of Chicago Press, 2002.

*Valdes-Prieto S.* The Financial Stability of Notional Account Pensions // Scandinavian Journal of Economics. 2000. Vol. 102. No. 3. P. 395—417.

*Van de Kaa D.J.* Anchored narratives: the story and findings of half a century of research into the determinants of fertility // Population Studies. 1996. Vol. 50. No. 3. P. 389—432.

## **Российские пенсионеры: в чем их бедность и уязвимость?**

### **Введение**

Основные функции любой пенсионной системы сводятся к предотвращению бедности среди ее реципиентов, т.е. пенсионеров, и возмещению им определенной доли заработка, утраченного в связи с достижением определенного возраста, наступлением инвалидности, потерей кормильца и наступлением иных, оговоренных в законодательстве событий. Причем если в отношении того, насколько щедрым должно быть возмещение пенсией утраченного заработка, позиции стран могут существенно различаться, то задача предотвращения бедности среди людей, которые сами утратили способность заработать себе на жизнь, признается различными пенсионными системами. К тому же высокий уровень бедности среди пенсионеров означает дополнительную нагрузку на государственную систему социального обеспечения.

Однако бедность — понятие относительное. Чаще всего ее измеряют через сопоставление ресурсов (доходов) человека или домохозяйства с некоторой абсолютной границей бедности. В качестве такой границы может выступать установленный в законодательстве минимум расходов (показатель, рассчитываемый по стоимости минимальной потребительской корзины, или же абсолютная величина расходов — 1, 2 или 4 доллара в день) или некоторое пороговое значение доходов (медианный доход, половина медианного дохода). В зависимости от целей в стране может существовать несколько границ бедности. Наиболее жесткой будет, безусловно, та из них, которая определяет возможных получателей пособий по нуждаемости. В России для этих целей используют величину прожиточного минимума, который ежеквартально рассчитывается для трех демографических групп — детей, трудоспособного населения и лиц пенсионного возраста, и устанавливается законодательством субъектов РФ. Кроме того, для аналитических целей Росстат рассчитывает общероссийские величины прожиточного минимума для тех же возрастных групп населения. Не останавливаясь на методике расчета этого показателя, отметим, что он не учитывает ограничения доступа домохозяйства к ряду жизненно важных ресурсов, включая, например, услуги здравоохранения и социального обслуживания, потребность в которых у пенсионеров особенно высока. Поскольку предложение бесплатных услуг в этих сферах в 1990-е годы заметно сократилось, то недоучет ограничений в их потреблении искажает представления о бедности домохозяйств. Это хорошо продемонстрировало совмещение абсолютной, субъективной и относительной концепций бедности, примененное в проекте изучения российской бедности под руководством М.А. Можинной [Бедность... 1998]. Не будучи бедными по показателю доходов, домохозяйства пенсионеров могут, тем не менее, быть уязвимыми в доступе к социальным программам и услугам, что в том числе влияет на их субъективные оценки бедности.

Анализ форм проявления ограничений в доступе к доходам из пенсионной системы, от занятости, к услугам здравоохранения и другим социальным программам и услугам составляет предмет исследования, отдель-

ные результаты которого обсуждаются в настоящей статье<sup>1</sup>. Объектом нашего анализа выступают пенсионеры и домохозяйства, в которых они проживают. При этом мы выделяем «чистые» семьи пенсионеров и смешанные, в которых наряду с пенсионерами живут не пенсионеры. Эмпирический анализ этих вопросов основан на микроданных Национального обследования благосостояния и участия населения в социальных программах (НОБУС), проведенного в апреле-мае 2003 г. Поэтому оценки, характеризующие бедность или уязвимость домохозяйств, относятся преимущественно к середине 2003 г.

### **Бедность российских пенсионеров в исследованиях 1990-х**

Проблематика уровня жизни и бедности российских пенсионеров не нова для отечественных исследований. Знаменитые таганрогские исследования ИСЭПН РАН, проведенные еще в конце 1960-х годов (тогда ЦЭМИ АН СССР), впервые привлекли внимание к катастрофически низкому уровню обеспечения пожилых, который выступал ключевым фактором бедности советских семей [Женщина, мужчина, семья... 2001: 139]. В то время домохозяйства неработающих пенсионеров составляли основную категорию малообеспеченных семей без работников [там же: 137]. В 1990-е годы, не став богаче, пенсионеры превратились в относительно благополучную социальную группу, уступив лидирующие позиции в составе бедных по доходному критерию домохозяйствам с неработающими трудоспособными и детьми [там же; Россия... 1999: 178—179].

Внутри группы материальное положение пенсионеров не однородно. Дифференцирующими параметрами выступают размер пенсии, трудовая активность и тип семьи [Бедность... 1998: 185—188; Россия-1998, 1999: 239]. Положение пенсионеров относительно других групп различно в крупных городах и в малых городах и сельской местности. На протяжении 1990-х годов по абсолютному критерию (по доходам) наибольшими рисками бедности отличались одинокие неработающие пенсионеры, проживающие в крупных городах, большинство которых — женщины [Россия... 1999: 178—179, 182; Баскаков, Баскакова 1998: 22, 25]. Напротив, в малых городах семьи пенсионеров без других родственников оказываются менее бедными по доходам в сравнении с полными семьями с работниками, имеющими детей [Россия... 1999: 179]. Во второй половине 1990-х годов исследователи зафиксировали ухудшение материального положения пенсионеров в домохозяйствах, где пенсионеры проживали с другими трудоспособными родственниками и детьми [Бедность... 1998: 194; Россия... 1999: 247; Денисенко 1999: 155].

Независимо от типа поселения занятость пенсионеров ведет к существенному улучшению материального положения их семей [Бедность... 1998: 186—187; Россия... 1999: 247]. Поэтому не удивительно, что пенсионеры чаще выступают донорами в неформальных межсемейных обменах деньгами и товарами [Бодрова 1998: 47—48; Гвоздева 1999: 165; Денисенко 1999: 159—160; Иванова 2003: 149].

<sup>1</sup> Данная работа была частью исследовательского проекта «Доступность социальных программ и услуг для российского населения: распространенность и неравенство» (грант Московского общественного научного фонда № 15/1—04, научный руководитель проекта — Л.Н. Овчарова). Автор благодарит Т.М. Малеву и Л.Н. Овчарову за ценные замечания и советы, высказанные в ходе выполнения исследования, но содержание и выводы данной статьи остаются целиком ответственностью автора.

В отличие от картины бедности по доходному критерию, субъективные оценки материального положения у пенсионеров оказываются заметно хуже, чем у трудоспособного населения [Иванова 2003: 146—147; Преснякова 2005: 143—144]. Причем независимо от типа поселения чаще других считают себя бедными пенсионеры, проживающие отдельно от других родственников [Бедность... 1998: 188], что, очевидно, связано в целом с более низкой удовлетворенностью жизнью этой социальной группы, проблемой одиночества стариков. В общественном сознании прочно утвердилось представление о том, что российские пенсионеры — одна из беднейших социальных групп, чье положение существенно ухудшилось по сравнению с советским прошлым.

Каковы возможные причины расхождений в оценках бедности пенсионеров, полученных по абсолютному и субъективному критериям? С одной стороны, негативные оценки изменения жизненного уровня пенсионеров могут быть связаны с тем, что размеры пенсий менее дифференцированы по сравнению с заработной платой, и, соответственно, для существенной части населения выход на пенсию действительно влечет сокращение величины гарантированного дохода. Кроме того, небольшие различия в размерах пенсии тех, кто трудился всю жизнь, и тех, кто мало или никогда не работал, порождают недовольство тем, как государство вознаграждает тружеников<sup>2</sup>.

С другой стороны, в старости повышается спрос на социальные программы и услуги, главным образом, — на услуги здравоохранения и социальное обслуживание. Соответственно, на отсутствие или недостаток бесплатных или дешевых услуг в этих сферах пожилые люди реагируют острее. Как показывает исследование, проведенное под руководством М.А. Можинной, «для многих пенсионеров признаком бедности являются такие лишения, как невозможность обращения к платным врачам при отсутствии бесплатной помощи специалистов, отсутствие денег на приобретение жизненно важных лекарств, невозможность организовать без чрезмерных долгов ритуальные обряды» [Бедность... 1998: 193]. Эти лишения не входят в набор услуг, включаемых в величину прожиточного минимума пенсионера. Ограничение бесплатного доступа к данным услугам по сравнению с советским периодом также усиливает неудовлетворенность стариков своим положением. В результате субъективная граница бедности, сложившаяся в представлении населения, и ее абсолютная граница — прожиточный минимум могут не совпадать, порождая разные трактовки понятия «бедность».

Учитывая богатый опыт исследований бедности российских пенсионеров, какие задачи ставили мы перед собой? Во-первых, исследования, результаты которых мы обсуждали выше, относятся к 1990-м годам — периоду экономического спада, спорадических индексаций и нерегулярных выплат пенсий. Начиная с 2000 г. страна переживает экономический рост, сопровождающийся увеличением заработной платы, сокращением безработицы. В 2000 г. были погашены все долги перед пенсионерами, пенсии регулярно индексируются, в том числе время от времени — на величину больше инфляции. Тем не менее темпы роста реального размера пенсии отстают от темпов роста реальной начисленной заработной платы,

---

<sup>2</sup> Социологические исследования поколений показывают, что для околовоенного поколения (60—80 лет) характерно восприятие труда как образа жизни и как исполнения общественного долга [Семенова 2005: 92]. Именно поэтому недостаточная государственная поддержка тех, кто отдал этому государству всю жизнь, воспринимается здесь особенно болезненно.

в результате отношение средней пенсии к средней заработной плате, известное как ставка замещения, снижается. Какое влияние эти процессы оказали на уровень жизни пенсионеров и их положение относительно других социальных групп? Каковы риски попадания в число бедных для пенсионеров? Как влияет на материальное положение пенсионеров доступ их к трудовым доходам?

Во-вторых, в большинстве обсуждавшихся выше исследований объектом анализа выступают пенсионеры по старости и их домохозяйства. Речь часто идет о материальном положении лиц пенсионного возраста. Безусловно, такой подход оправдан тем, что именно пенсионеры по старости составляют основную категорию получателей пенсий. Однако сфера ответственности Пенсионного фонда РФ шире и включает также пенсионеров по инвалидности, по случаю потери кормильца и социальных пенсионеров. Можно обсуждать, насколько оправданно выплачивать никогда не работавшим людям пенсии, а не социальные пособия в связи с нуждаемостью. Тем не менее мы полагаем, что в настоящее время следует отталкиваться от норм действующего законодательства и, говоря о бедности пенсионеров, обсуждать материальное положение не только пенсионеров по старости, но также и получателей иных видов пенсий.

В результате используемое нами определение шире понятия «лица пенсионных возрастов», поскольку включает также пенсионеров, находящихся в трудоспособном и моложе трудоспособного возрасте. По данным официальной статистики, на 31 декабря 2004 г. в России насчитывалось 38,2 млн. пенсионеров и 29,1 млн. человек пенсионного возраста, что составляет, соответственно, 26,6% и 20,3% от численности всего населения страны<sup>3</sup>. Иными словами, ставя знак равенства между пенсионерами и лицами пенсионного возраста, мы оставляем за бортом порядка 24% пенсионеров<sup>4</sup>. Примерно треть из них приходится на получателей досрочных трудовых пенсий по старости, еще столько же — на получателей трудовых пенсий по инвалидности и чуть менее трети — на социальных пенсионеров, среди которых преобладают инвалиды, и пенсионеров по потере кормильца. Получатели каких видов пенсий отличаются наибольшими рисками попадания в состав бедных? Какова глубина этой бедности?

В-третьих, особое внимание в рамках исследования, результаты которого обсуждаются в настоящей статье, уделялось вопросу доступа пенсионеров к различным социальным программам и услугам, включая услуги здравоохранения, льготы, услуги социальной помощи и дополнительное пенсионное обеспечение. Доступ к каким из перечисленных программ

---

<sup>3</sup> Данные обследования НОБУС, которые мы будем использовать в дальнейшем анализе, немного завышают долю пенсионеров в населении — 29,8% по невзвешенному файлу (30,9% по взвешенному), что, на наш взгляд, объясняется присутствием в выборке «военных» пенсионеров, не учитываемых в статистике Пенсионного фонда РФ.

<sup>4</sup> По данным НОБУС (невзвешенный файл), в трудоспособном возрасте находится 21,6%, а моложе трудоспособного — 4,3% всех пенсионеров. Более представительство пенсионеров, не достигших пенсионного возраста, в данных обследования, — также результат того, что обследование охватило, хотя, к сожалению, и не выделило отдельно, пенсионеров, получающих пенсии из Министерства обороны и других силовых министерств.

и услуг наиболее затруднен для пенсионеров? Различается ли их доступность для пенсионеров из бедных и небедных домохозяйств?

### **Динамика уровня пенсионного обеспечения**

Пенсия выступает основным гарантированным доходом пенсионеров. Если судить по динамике ее реального размера, то за период реформ положение пенсионеров, безусловно, ухудшилось: в течение 1990-х годов реальный размер пенсии испытал два серьезных, почти двукратных, падения — в 1992 и 1999 гг. В результате в 1999 г. средняя пенсия составляла немногим более 30% от уровня 1990 г. (табл. 1). В дополнение к этому задолженность по выплате пенсий, уже появлявшаяся в период с середины 1995 по середину 1997 г., после августовского кризиса 1998 г. достигла особенно больших размеров. Последующие три года ушли на погашение этой задолженности и восстановление размера пенсии до докризисного уровня. Беспрецедентное падение реальной средней пенсии в 1999 г. почти на 40% вынудило правительство и ПФ пойти на существенные индексации, в результате которых в 2000 г. пенсии возросли почти на 30%. Высокий темп роста сохранялся в 2001—2002 гг. (на 21 и 16% соответственно). Тем не менее даже в 2005 г. реальный размер пенсии едва превысил уровень 1993 г. Понятно, что на повышение уровня пенсий до его дореформенных значений уйдет еще несколько лет.

Тем не менее падение реальной начисленной заработной платы (без досчета на скрытую часть оплаты труда) на протяжении большей части 1990-х годов, за исключением 1992 г., было более значительным, чем падение реальной пенсии. Причем пенсии не только индексировались чаще, но и выплачивались с большей регулярностью, чем заработная плата. Следует учитывать также и то обстоятельство, что уровень общей безработицы, измеренный по методологии МОТ, неуклонно увеличивался вплоть до 1998 г. Таким образом, все 1990-е гг. положение пенсионеров, хотя и ухудшившееся, было более стабильным, чем положение трудоспособных.

Ситуация изменилась с 2002 г., когда введение новых правил индексации пенсий вкупе с регрессивной шкалой ЕСН, пороги которого не индексировались, привело к тому, что темпы роста реальной пенсии начали отставать от темпов роста реальной начисленной заработной платы. Ставка замещения, рассчитываемая как соотношение среднего размера пенсии и средней заработной платы в экономике, накануне дефолта достигала почти 40%. Затем последовало ее резкое снижение — почти на 10 проц. пунктов, далее — легкое повышение, но с 2002 г., т.е. с начала реформы, ее динамика, описав дугу, опустилась ниже уровня кризисного 1999 г. (табл. 1). Это совпало с общим оживлением экономики, которое позволило заметно снизить задолженность по выплате заработной платы и сократить уровень общей безработицы. В результате за последние пять лет материальное положение пенсионеров относительно трудоспособных категорий населения ухудшилось.



**Таблица 1. Динамика реального размера начисленной заработной платы, назначенной пенсии, отношения средней пенсии к средней заработной плате (ставка замещения) и к прожиточному минимуму пенсионера, %**

Годы	Реальный размер начисленной заработной платы (1990=100)	Реальный размер назначенной пенсии (1990=100)	Ставка замещения	Отношение пенсии к прожиточному минимуму пенсионера
1989	89,3	88,8	...	...
1990	100,0	100,0	33,7	...
1991	97,0	97,0	33,8	...
1992	65,3	50,3	27,3	125,2
1993	65,5	65,8	33,9	138,0
1994	60,3	63,7	35,6	128,6
1995	43,4	51,3	39,8	101,0
1996	46,2	55,7	38,2	116,0
1997	48,4	52,7	34,5	113,2
1998	41,9	50,2	38,0	114,7
1999	32,7	30,4	29,5	70,2
2000	39,5	38,9	31,2	76,4
2001	47,4	47,3	31,6	89,5
2002	55,1	55,0	31,6	100,0
2003	61,1	57,4	29,8	102,0
2004	67,6	60,6	28,0	106,3
2005	74,3	66,4	27,7	...

Рассчитано автором по: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 1999. 1999. Социальное положение и уровень жизни населения России. 1997: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 1997. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2005.

Если обратиться к соотношению пенсии и величины прожиточного минимума пенсионера (ПМП), который используется в качестве официальной границы бедности, то и здесь ситуация не дает поводов для оптимизма. После глубокого падения в 1999 г., когда средний размер пенсии снизился до критической черты и составлял всего 70% от ПМП, в 2000 г. началось восстановление этого соотношения. В 2002 г. средний размер пенсии удалось сравнять с ПМП. Рост соотношения продолжается вплоть до 2004 г. В то же время следует обратить внимание, что даже спустя 6 лет после драматических событий 1998 г. это соотношение так и не вернулось к докризисному уровню (табл. 1). При этом если средний размер пенсии по старости в 2004 г. превысил величину ПМП на 19,7 проц. пунктов, то размеры других видов пенсий оставались ниже этой планки: средняя пенсия по инвалидности составляла 85,2% ПМП, пенсия по случаю потери кормильца — 65,9%, социальная — 70,1%.

### **Неравенство в размерах пенсии и доходах пенсионеров**

В СССР и в России вплоть до конца 1990-х годов действовали прямые ограничения на максимальный размер пенсии, который не мог превышать 2,5—3,0 минимальных размеров пенсии. Различные надбавки за длитель-

ность стажа или занятость во вредных условиях труда и в районах Крайнего Севера не меняли ситуацию принципиально. Кроме того, нехватка ресурсов на финансирование пенсионного обеспечения в 1990-е годы приводила к дополнительному выравниванию размеров пенсий, например, за счет внедрения компенсационной надбавки, имевшей наибольший размер для получателей минимальных пенсий. В результате размер пенсии практически не зависел от прежнего трудового вклада человека, что вызвало серьезное недовольство населения действующей пенсионной системой как в 1980-е, так и в 1990-е годы.

Законодательно закреплённые ограничения на дифференциацию государственных пенсий не являются исключительной особенностью России. В некоторых странах пенсии изначально установлены на одинаковом для всех и не очень высоком уровне (так называемая модель Бевериджа, впервые введенная в Великобритании). Но в этих странах государственные пенсии дополняются развитыми системами профессиональных и личных пенсий, уровень и дифференциация которых намного выше. В России дополнительное пенсионное обеспечение по сию пору остается явлением маргинальным — и по числу участников, и по размерам пенсий. Поэтому чтобы повысить заинтересованность населения в участии в пенсионной системе, в 1998 г. были введены новые правила расчета пенсий, согласно которым прямые ограничения на максимальный размер пенсии заменялись ограничениями косвенными — на предельное соотношение индивидуальных заработков, учитываемых при расчете пенсии, и средней заработной платы в стране. Первоначально это соотношение было установлено на уровне 70%, но к концу 2001 г. увеличено до 120%. Рост пенсий в 2000—2001 гг. прежде всего был связан с повышением указанного соотношения и индексаций пенсий, рассчитанных по новой формуле. Результатом стало повышение дифференциации размеров пенсии. Перерасчет пенсий в 2002 г. также основывался на этой формуле. Как это сказалось на фактическом неравенстве размеров пенсий, которое позволяют оценить данные НОБУС?

В целом, по данным НОБУС<sup>5</sup>, коэффициент фондов для государственных пенсий составил 4,1 раз, а коэффициент Джини — 0,211. Коэффициент Джини, рассчитанный для трудовых пенсий, которые получают 94,7% пенсионеров, составил 0,176. Декомпозиция коэффициента фондов свидетельствует о том, что различия в средних размерах пенсий относительно заметны между первой и второй (1,2 раза), второй и третьей (1,3 раза) и девятой и десятой (1,5 раза) децилями. Средние же размеры пенсий с пятой по девятую децили попарно отличаются менее чем на 10% и, таким образом, вряд ли улавливаются населением. В наименьшей степени размеры пенсии учитывают доходы людей, попадающих в 10-ю дециль по размеру начисленной заработной платы.

По данным ПФР, средний размер пенсии женщин в 2003 г. составлял 92% от пенсии мужчин, сельская пенсия — 97% городской. Отметим, что и гендерная, и поселенческая дифференциация средних пенсий определяется различиями в размерах тех пенсий, которые зависят от трудового вклада и, главным образом, прежних зарплат мужчин и женщин, горожан

---

<sup>5</sup> Так как невзвешенный файл лучше описывает представительство и социально-демографические характеристики пенсионеров, в дальнейшем все индивидуальные характеристики будут относиться к невзвешенному файлу, если иное не оговорено. Напротив, характеристики домохозяйств приводятся по взвешенному файлу домохозяйств.

и жителей села. При этом пенсионная система минимизирует различия, существовавшие и существующие на рынке труда.

Основной фактор дифференциации — вид получаемой пенсии: вариация между средними размерами пенсий по разным основаниям составила 3,3 раза, тогда как межрегиональная — 1,9 раз. Внутри видов пенсий дифференциация размеров очень маленькая, за исключением пенсии по инвалидности, размер которой более заметно увеличивается с возрастом, отражая бóльший трудовой вклад выходящих на пенсию. Различия в структуре пенсионеров по видам (основаниям) пенсий усиливают неравенство городских и сельских пенсий: на селе больше пенсионеров по случаю потери кормильца и социальных. Таким образом, основным фактором, дифференцирующим пенсионеров по риску попадания в бедность, очевидно, выступает размер пенсии. Наибольшие риски бедности будут, скорее всего, наблюдаться у семей, в состав которых входят получатели социальных пенсий и пенсий по потере кормильца.

Неравенство совокупных денежных доходов пенсионеров: коэффициент фондов составляет 8,62 раз, коэффициент Джини — 0,351. Однако в отличие от ситуации с пенсиями, средние денежные доходы в девятой децили в 1,5 раза выше, чем в восьмой, а в десятой — в 2,1 раза выше, чем в девятой. Основной вклад в неравенство индивидуальных доходов пенсионеров вносит занятость. В девятой и десятой децилях по размеру индивидуального денежного дохода сконцентрировано более 80% всех работающих пенсионеров, причем их средняя заработная плата также выше, чем зарплата работающих пенсионеров в других децилях. Следовательно, семьи с работающими пенсионерами, особенно если последние получают пенсию за выслугу лет или трудовую пенсию по старости, будут находиться в лучшем положении относительно других пенсионеров по уровню денежных доходов.

### **Профиль бедности семей с пенсионерами**

Государственная политика в области пенсионного обеспечения направлена на повышение покупательной способности индивидуальных пенсий. Поэтому в качестве критериев оценки ее результативности традиционно используют динамику реального размера пенсии или сравнение среднего размера пенсии с прожиточным минимумом пенсионера. Несмотря на то что у такого подхода есть свои резоны — размер трудовой пенсии зависит от трудовых заслуг отдельных людей, — ограничиваться только индивидуальным срезом в оценке того, насколько успешно пенсионная система решает проблему бедности пенсионеров, было бы ошибкой. В большинстве случаев пенсионер живет не один, и аккумуляция ресурсов и их потребление происходит на уровне домохозяйства.

По данным обследования НОБУС, 31,1% домохозяйств состоят исключительно из пенсионеров, в том числе 24,5% приходится на домохозяйства неработающих пенсионеров, т.е. те семьи, чей доход формируется прежде всего за счет поступлений из ПФР. В состав еще 26,1% домохозяйств входят как пенсионеры, так и не пенсионеры. Таким образом, если в общей численности населения доля пенсионеров — 26,6%, то все домохозяйства, имеющие в своем составе пенсионеров, составляют 57,2% от общего числа семей<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Если не оговорено специально, термин «семьи пенсионеров» применяется в дальнейшем к этой широкой группе. При этом понятия «семья» и «домохозяйство» в данном тексте используются как синонимы.

Три четверти всех семей с пенсионерами приходится на семьи, в которых живут пенсионеры по старости, причем в домохозяйствах, состоящих только из пенсионеров, их доля превышает 85%. Понятно, что в такой ситуации характеристики именно этой группы формируют показатели бедности и доступа для семей пенсионеров. В группе смешанных домохозяйств, где пенсионеры живут вместе с не пенсионерами, удельный вес семей с пенсионерами по старости составляет 62%, еще 9% приходится на семьи с трудовыми пенсионерами по инвалидности, 7% — на домохозяйства с социальными пенсионерами, по 6% — на семьи с пенсионерами по потере кормильца и прочие, 5% — с пенсионерами за выслугу лет, среди которых, вероятнее всего, преобладают семьи с «военными» пенсионерами.

По числу членов самыми большими оказываются домохозяйства с социальными пенсионерами (средний размер — 3,3 человека), самыми маленькими — семьи с трудовыми пенсионерами по старости (2,1 человека при средней по выборке 2,6 человек). Пенсии по потере кормильца и социальные назначаются, в основном, детям, поэтому не удивительно, что в домохозяйствах с этими пенсионерами чаще всего проживают дети до 18 лет — в 64 и 62% домохозяйств. В 70% домохозяйств с социальными пенсионерами живут инвалиды, что ограничивает доступ на рынок труда других членов этих домохозяйств<sup>7</sup>. Таким образом, еще до изучения благосостояния разных типов семей с пенсионерами видно, что домохозяйства с социальными пенсионерами имеют наименее благоприятную демографическую структуру.

В этом исследовании мы измеряли абсолютную бедность, т.е. сравнивали ресурсы домохозяйства с чертой бедности, в качестве которой был использован прожиточный минимум домохозяйства. Ресурсы домохозяйства оценивались через показатели денежных доходов и максимальных располагаемых ресурсов домохозяйства<sup>8</sup>. Последний показатель рассчитывался как максимальное значение из расходов и доходов домохозяйства, включая денежные и неденежные поступления. Применение такой методики расчета позволяет корректно оценить уровни благосостояния и бедности домохозяйств, попадающих в крайние децили по величине среднедушевых доходов.

Домохозяйства не пенсионеров обладают наибольшими душевыми денежными доходами (2689 рублей) и наибольшими же располагаемыми ресурсами (3925 рублей). Самые низкие доходы (1942 рублей) и располагаемые ресурсы (2811 рублей) — в домохозяйствах неработающих пенсионеров. Причем если домохозяйства пенсионеров по размеру располагаемых ресурсов концентрируются в средних децилях (3—7-ая), то домохозяйства без пенсионеров, напротив, имеют большее представительство в крайних децильных группах. Наихудшие позиции по показателю располагаемых ресурсов — у смешанных домохозяйств, 32% которых концентрируется в трех нижних децилях.

По данным обследования, 49,1% домохозяйств могут считаться бедными по показателю денежных доходов и 26,0% домохозяйств — по показателю располагаемых ресурсов (табл. 2)<sup>9</sup>. В числе домохозяйств с пенсионе-

---

<sup>7</sup> Подробнее о влиянии наличия инвалидов в семье на занятость см. следующий раздел.

<sup>8</sup> Под располагаемыми ресурсами здесь мы будем понимать максимальное значение располагаемых ресурсов, исчисленных по доходам и по расходам.

<sup>9</sup> Из состава бедных по располагаемым ресурсам были исключены домохозяйства, имеющие благоустроенное второе жилье. Здесь и далее речь идет об уровне бедности по располагаемым ресурсам, за исключением семей со вторым жильем.

рами таковых, соответственно, 43,2 и 20,3% (табл. 3). Таким образом, риск бедности, и особенно ее крайних проявлений, для пенсионеров ниже, чем для других социальных групп.

Прямой позитивный результат политики в области пенсионного обеспечения последних лет — сокращение доли одиночек пенсионных возрастов в составе малоимущих и крайне бедных домохозяйств [Госкомстат 2004: 179]. В обследовании доля бедных среди одиноких неработающих пенсионеров составляет всего 8,7% по критерию располагаемых ресурсов, а дефицит располагаемых ресурсов бедных домохозяйств — 17,3%. Даже в крупных городах одинокие пенсионеры больше не являются самой уязвимой группой по показателям бедности, уступив печальное первенство в этом вопросе смешанным домохозяйствам пенсионеров и не пенсионеров.

**Таблица 2. Уровень бедности и дефицит ресурсов бедных домохозяйств с получателями пенсий разного вида, %**

	Уровень бедности		Средний дефицит ресурсов бедных домохозяйств	
	по денежным доходам	по располагаемым ресурсам	по денежным доходам	по располагаемым ресурсам
Все домохозяйства	49,1	26,0	46,4	28,8
Домохозяйства без пенсионеров	57,2	33,6	49,9	31,1
Домохозяйства с получателями трудовой пенсии по старости	38,7	16,4	39,5	24,0
Домохозяйства с получателями трудовой пенсии по инвалидности	66,1	38,0	50,6	29,3
Домохозяйства с получателями трудовой пенсии по случаю потери кормильца	71,5	46,1	46,6	30,7
Домохозяйства с получателями пенсии по гос. пенс. обеспечению по старости, инвалидности или потере кормильца	37,9	14,9	41,3	25,9
Домохозяйства с получателями пенсии за выслугу лет	27,1	13,3	37,9	21,8
Домохозяйства с социальными пенсионерами	80,2	50,9	52,6	33,6
Домохозяйства с получателями трудовых пенсий по старости и инвалидности	55,7	25,5	36,8	21,4
Прочие домохозяйства с пенсионерами	47,1	25,6	38,8	25,4

Как мы и предполагали ранее, вид получаемой пенсии значимо дифференцирует материальное положение домохозяйств с пенсионерами. Наибольшие денежные доходы и располагаемые ресурсы наблюдаются у семей с пенсионерами за выслугу лет. По данному показателю свыше 23% этих семей находятся в верхней 10-й децили. Напротив, треть домохозяйств с социальными пенсионерами и 28% семей с пенсионерами по потере кормильца концентрируются в двух нижних децилях.

В результате наибольшими рисками попадания в бедность характеризуются домохозяйства этих двух типов (табл. 2). Они отличаются также и наибольшей глубиной бедности, измеренной через дефицит располагаемых ресурсов у бедных домохозяйств: располагаемые ресурсы 30–40% бедных домохозяйств, имеющих в своем составе пенсионеров по случаю потери кормильца или социальных пенсионеров, более чем на 40% ниже величины прожиточного минимума домохозяйства. Отметим, что получение социальной пенсии и пенсии по потере кормильца сопряжено с какими-то исключительными событиями в жизни человека — инвалидностью с детства или молодости или потерей кормильца, которые наступили настолько рано, что человек не успел попасть на рынок труда и сформировать пенсионные права в рамках системы трудовых пенсий. Оба вида пенсий являются, по сути, формами материальной поддержки иждивенцев. Иными словами, это не типичные для национальной пенсионной системы виды пенсий, которые в некоторых странах финансируются в рамках не пенсионного обеспечения, а социального обеспечения или социальной помощи.

Напротив, семьи с получателями пенсий за выслугу лет, трудовых пенсий по старости и двух трудовых пенсий — по старости и инвалидности — относятся к числу наиболее благополучных, как по доле бедных, так и по дефициту располагаемых ресурсов (табл. 2). Получение пенсии по инвалидности увеличивает шансы попасть в число бедных в возрасте моложе пенсионного, однако домохозяйства, в состав которых входят пенсионеры и по старости, и по инвалидности, относятся к числу наиболее старых, как правило, это семьи участников ВОВ, получающих две пенсии, трудовые пенсии в повышенном размере и различные льготы. Таким образом, традиционные виды пенсионного обеспечения, связанные с формированием пенсионных прав в течение трудовой жизни человека, хорошо снижают риски бедности домохозяйств, в состав которых входят получатели этих пенсий.

### **Вклад пенсионного обеспечения в преодоление бедности**

Оценим влияние уровня пенсионного обеспечения на изменение масштабов и глубины бедности семей, в которых проживают пенсионеры. Для этого рассмотрим следующие четыре сценария: полное прекращение выплаты пенсий, сокращение реального размера пенсии на 10%, его рост на 10% и рост на 25%. Последний сценарий примерно соответствует росту реального размера пенсии за период, прошедший со времени проведения обследования НОБУС, т.е. 2003 г., по 2005 г. Все расчеты проводились при предположении, что другие денежные и неденежные доходы домохозяйства остаются без изменения.



**Таблица 3. Изменение уровня бедности домохозяйств с пенсионерами в зависимости от изменения размера пенсии и наличия ограничений на занятость пенсионеров, %**

	Все домохозяйства	Домохозяйства с пенсионерами		
		все	смешанные	«чистые»
Уровень бедности по отношению к денежным доходам домохозяйства				
Исходные данные, 2003 г.	49,1	43,2	55,6	32,7
Сценарии:				
Пенсионеры не имеют права получать зарплату	53,5	50,9	64,2	39,7
Пенсия не выплачивается	72,1	83,0	73,4	91,1
Реальная пенсия уменьшилась на 10%	52,8	49,7	57,2	43,3
Реальная пенсия увеличилась на 10%	45,7	37,4	53,7	23,7
Реальная пенсия увеличилась на 25%	42,2	34,2	50,4	15,0
Уровень бедности по отношению к максимальным располагаемым ресурсам домохозяйства				
Исходные данные, 2003 г.	26,0	20,3	33,3	9,4
Сценарии:				
Пенсионеры не имеют права получать зарплату	26,9	21,8	35,6	10,2
Пенсия не выплачивается	31,9	30,5	40,8	21,9
Реальная пенсия уменьшилась на 10%	27,0	22,0	34,6	11,7
Реальная пенсия увеличилась на 10%	25,1	18,7	32,3	7,2
Реальная пенсия увеличилась на 25%	24,0	16,8	30,7	15,1

Результаты расчетов (табл. 3) показывают, что благосостояние домохозяйств, в которых проживают пенсионеры, сильно реагирует на изменения в уровне пенсионного обеспечения. Повышение или понижение реального размера пенсии на 10% ведет к соответствующему снижению или увеличению доли всех бедных домохозяйств примерно на 3 проц. пункта, а доли бедных домохозяйств с пенсионерами — на почти 6 проц. пунктов.

Гипотетическая ситуация полного отказа от выплаты пенсий приводит к росту уровня бедности всех российских семей по показателю денежных доходов с 49,1 до 72,1%, а домохозяйств с пенсионерами — с 43,2 до 83,0% (табл. 3). Понятно, что в наихудшем положении оказываются домохозяйства неработающих пенсионеров пенсионного возраста. Глубина бедности заметно изменяется лишь при полном отказе от выплаты пенсий.

**Таблица 4. Изменение уровня бедности по денежным доходам домохозяйств с получателями разных видов пенсий в зависимости от изменения размера пенсии и наличия ограничений на занятость пенсионеров, % от числа домохозяйств соответствующей группы**

	2003 г.	Пенсионеры не имеют права работать	Пенсия не выплачивается	Реальный размер пенсии		
				уменьшен на 10%	увеличен на 10%	увеличен на 25%
Все домохозяйства	49,1	53,5	72,1	52,8	45,7	42,2
Домохозяйства с получателями трудовой пенсии по старости	38,7	46,1	83,5	46,2	32,1	25,1
Домохозяйства с получателями трудовой пенсии по инвалидности	66,1	72,2	82,1	68,8	63,4	61,0
Домохозяйства с получателями трудовой пенсии по случаю потери кормильца	71,5	73,7	83,8	72,4	70,2	67,6
Домохозяйства с получателями пенсии по гос. пенс. обеспечению по старости, инвалидности или потере кормильца	37,9	43,8	81,2	39,7	32,2	28,8
Домохозяйства с получателями пенсии за выслугу лет	27,1	49,4	55,5	29,1	25,3	22,3
Домохозяйства с социальными пенсионерами	80,2	81,6	85,6	81,3	78,6	76,8
Домохозяйства с получателями трудовых пенсий по старости и инвалидности	55,7	65,3	90,4	64,9	48,4	39,5
Прочие домохозяйства с пенсионерами	47,1	58,4	86,9	51,5	42,9	37,6

Как следует из табл. 4, прекращение выплаты пенсий сильнее всего отразится на благосостоянии семей с трудовыми пенсионерами по старости (их уровень бедности по показателю денежных доходов вырастет на 44,8 проц. пункта), с получателями пенсий по старости, инвалидности или потере кормильца по государственному пенсионному обеспечению (43,3 проц. пункта) и с пенсионерами за выслугу лет (34,7 проц. пункта). В наименьшей степени отмена пенсий скажется на положении домохозяйств с социальными пенсионерами (увеличение бедности на 5,4 проц. пункта), а также трудовыми пенсионерами по случаю потери кормильца (+12,3 проц. пункта) и по инвалидности (+16,0 проц. пунктов), поскольку все они и в исходном варианте демонстрировали повышенные (свыше 60%) риски попадания в состав бедных. Следовательно, можно заключить, что пенсии по случаю потери кормильца, пенсии по инвалидности (особенно в трудоспособных возрастах) и социальные пенсии не справляются с задачей снижения бедности среди пенсионеров. Напротив, традиционные виды пенсий, главным образом по возрасту, уменьшают риски попадания в состав бедных по доходам почти вдвое.

Можно ожидать, что только за счет увеличения реального размера пенсии на 25% уровень бедности всех домохозяйств сократился бы на 7,9 проц. пунктов по показателю денежных доходов и на 2 проц. пункта по показателю располагаемых ресурсов, составив, соответственно, 42,2 и 24,0% всех домохозяйств (табл. 3). Увеличение пенсии в наибольшей степени позволяет выводить из состояния бедности домохозяйства с получателями трудовых пенсий по старости, сохраняя, тем не менее, высокие риски попадания в состав бедных для домохозяйств с пенсионерами по случаю потери кормильца и социальными (табл. 4). Таким образом, политика повышения уровня пенсионного обеспечения адресована прежде всего лицам пенсионного возраста. Она не решает и, по-видимому, не должна решать проблем, связанных с ограничением доступа к доходам для наименее обеспеченных домохозяйств с пенсионерами трудоспособного и моложе трудоспособного возрастов. Впрочем, учитывая, что доля получателей социальных пенсий и пенсий по случаю потери кормильца в общей численности пенсионеров и домохозяйств с пенсионерами не высока, общая ситуация с бедностью пенсионеров будет улучшаться по мере увеличения реального размера пенсии.

### **Доступ к занятости и трудовым доходам**

Сравнение структуры доходов бедных и небедных домохозяйств с пенсионерами показало, что в последних наблюдаются более разнообразные источники доходов. В них выше доля дополнительной пенсии, доходов от занятости, денежных доходов от продажи продукции ЛПХ, расчетной стоимости льгот и субсидий, а также денежной помощи от родственников. Бедные домохозяйства с пенсионерами чаще, чем не бедные, используют продукцию ЛПХ как основной источник питания, но практически никогда — как источник денежных средств. Особенно указанные различия заметны между бедными и не бедными домохозяйствами неработающих пенсионеров. Таким образом, несмотря на то что пенсионеры в целом не относятся к числу наиболее бедных категорий населения, получение только пенсии, без дополнительных доходов, повышает риски бедности для пенсионеров.

Недооценивать вклад занятости пенсионеров в преодоление бедности их семей нельзя. Российское законодательство позволяет пенсионерам работать, получая в полном объеме и зарплату, и пенсию, независимо от совокупных доходов работающего пенсионера. По данным официальной статистики в 2003 г. было занято 18,5%, а в 2004 г. — 20,5% всех пенсионеров, в том числе 20,9 и 23,4% пенсионеров по старости соответственно [Социальное положение... 2005: 215]. В трудоспособных возрастах занятость пенсионеров выше, например, среди трудовых пенсионеров по старости работает 64,9%. Плохое состояние здоровья выступает препятствием к продолжению трудовой деятельности, и, тем не менее, даже среди пенсионеров по инвалидности в 2003 г. имели работу 19,1%, а в 2004 г. — 20,3% [там же].

Среди всех семей, в которых живут пенсионеры, больше всего занятых в самых «благополучных» по показателю располагаемых ресурсов семьях с пенсионерами за выслугу лет, меньше всего — в домохозяйствах с получателями трудовых пенсий по старости и инвалидности, что связано с более высоким возрастом этих пенсионеров. Указанные различия воспроизводятся и в уровне оплаты труда: наибольшие почасовые ставки наблюдаются у членов домохозяйств с пенсионерами за выслугу лет,

наименьшие — у членов домохозяйств с получателями трудовых пенсий по инвалидности.

В бедных домохозяйствах с пенсионерами и доля занятых, и величина доходов от занятости заметно ниже, чем в небедных. В небедных домохозяйствах, где живут пенсионеры, заняты 12,9% пенсионеров, в бедных — 2,9 и 4,3% пенсионеров соответственно. Иными словами, доступ к рынку труда выводит семьи пенсионеров из бедности.

Попробуем оценить, каков был бы эффект от введения ограничений на занятость пенсионеров. Предположим, что законодательство запрещает пенсионерам получать заработную плату, и они, не имея возможности уйти в неформальную занятость, совсем покидают рынок труда. Описанная ситуация соответствует нулевым показателям зарплаты для пенсионеров. В результате введения такого запрета в 2003 г. уровень бедности всех домохозяйств по денежным доходам увеличился бы на 4,4 проц. пункта, а домохозяйств, в которых живут пенсионеры, — на 7,7 проц. пункта (табл. 3). Таким образом, влияние введения ограничений на занятость пенсионеров на уровень бедности пенсионеров оказывается даже выше, чем сокращение реального размера пенсии на 10%.

В наибольшей степени ограничение на совмещение получения пенсии и зарплаты задело бы благосостояние смешанных семей пенсионеров и не пенсионеров, а среди них — тех, в которых проживают не достигшие нормального пенсионного возраста получатели трудовых пенсий по инвалидности и пенсий за выслугу лет (табл. 4). Уровень бедности по денежным доходам в домохозяйствах с пенсионерами за выслугу лет, как показывают наши расчеты, увеличился бы почти вдвое, достигнув 49%. Таким образом, сокращение реального уровня пенсий и запрет на совмещение занятости и получения пенсии по-разному воздействуют на семьи с пенсионерами. Если от ухудшения условий пенсионного обеспечения, прежде всего, страдают неработающие пенсионеры старших пенсионных возрастов, то запрет на занятость ухудшает материальное положение тех семей, в которых живут пенсионеры трудоспособных и младших пенсионных возрастов. Именно для этой группы домохозяйств доступ пенсионеров к трудовым доходам является важным источником преодоления бедности.

### **Доступность социальных программ и услуг**

В советское время доступ к привилегиям разного рода, бесплатным услугам или услугам более высокого качества выступал значимым источником неденежных доходов семей и важным фактором их стратификации. В 1990-е годы роль таких нетоварных форм перераспределения, как социальные льготы, была даже усилена, акцент в их предоставлении сместился от задачи вознаграждения людей, имеющих определенные заслуги перед государством (ветераны труда), в пользу задачи компенсации потерь, связанных с резким падением реальных доходов населения. В результате социальные льготы — это крупнейшая социальная программа, адресованная, прежде всего, пенсионерам (табл. 5). Поскольку предоставление льгот увязано с трудовой деятельностью человека или его инвалидностью, не удивительно, что чаще других льготы имеют домохозяйства неработающих пенсионеров, большинство которых — пенсионеры по старости в пенсионных возрастах, и семьи пенсионеров по инвалидности; а наименьший охват льготами — у домохозяйств с пенсионерами по потере кормильца.

Таблица 5. Охват льготами бедных и небедных домохозяйств различного типа, % от числа домохозяйств соответствующей группы

	В д/х есть льготополучатели			Д/х положены льготы		
	все	небедные	бедные	все	небедные	бедные
Все домохозяйства	50,7	55,3	37,3	49,0	53,8	35,1
Домохозяйства без пенсионеров	10,9	11,3	10,1	9,8	10,1	9,1
Домохозяйства с пенсионерами и не пенсионерами	74,0	75,9	70,3	71,2	73,6	66,4
Домохозяйства пенсионеров	86,0	87,3	73,5	84,5	85,9	70,8
в том числе неработающих пенсионеров	86,2	87,6	71,4	84,9	86,3	69,1

Как показывает анализ, предоставление льгот никоим образом не связано с материальным положением их реципиентов, напротив, независимо от типа домохозяйства и охват льготами, и их расчетная стоимость выше в небедных домохозяйствах<sup>10</sup>. Более того, наименьший охват льготами наблюдается в бедных домохозяйствах с низкой жилищной и имущественной обеспеченностью. И, напротив, наибольшее количество льготополучателей, льгот и видов льгот приходится на домохозяйства пенсионеров пенсионного возраста, которые, как было показано выше, характеризуются наименьшими рисками попадания в бедность и наименьшей глубиной бедности.

Предоставление пособий связано, прежде всего, с рождением детей и уходом за ними. Поэтому основными получателями пособий выступают домохозяйства без пенсионеров, а среди домохозяйств с пенсионерами — те из них, в состав которых входят социальные пенсионеры (дети-инвалиды, сироты) и пенсионеры по случаю потери кормильца. В отличие от льгот, пособия попадают, прежде всего, в бедные домохозяйства.

Социальную помощь и обслуживание от органов социальной защиты также чаще получают бедные домохозяйства с пенсионерами, хотя здесь разрыв между бедными и не бедными в уровне охвата не настолько заметен, как при получении пособий. Наибольший охват социальной помощью, в том числе предоставляемой органами социальной защиты, наблюдается в смешанных домохозяйствах не пенсионеров и пенсионеров, получающих социальные пенсии или пенсии по государственному пенсионному обеспечению по старости, инвалидности или потере кормильца. Однако количество видов этой помощи выше в небедных домохозяйствах.

Важным инструментом повышения уровня жизни пенсионеров в рыночной экономике выступают частные личные пенсии или пенсии предприятий. В России эти программы остаются практически неразвитыми: число получателей пенсий из негосударственных пенсионных фондов по состоянию на 1 января 2005 г. составило 500,6 тыс. человек, или 1,3% от общего числа пенсионеров в государственной пенсионной системе РФ. Тем не менее существует определенный набор альтернативных форм дополнительного пенсионного обеспечения, включая прибавки к пенсии, выплачиваемые региональными администрациями, пенсии от предпри-

<sup>10</sup> Подробное обсуждение этого вопроса для всех домохозяйств см. в работе [Доходы и социальные услуги... 2005: 57—83].

ятий, которые развиваются в последние годы, или же индивидуальная пенсия из негосударственного пенсионного фонда<sup>11</sup>. По данным НОБУС, в 2003 г. на долю первого источника пришлось 65,5% ответов, на долю второго — 25,0%, на долю третьего — 9,5%. Общий охват дополнительным пенсионным обеспечением остается мизерным: 4,5% пенсионеров и 5,1% домохозяйств<sup>12</sup>. Исключив пенсии, выплачиваемые из бюджетов региона и часто представляющих собой надбавку к пенсиям неработающим и (или) наиболее бедным категориям пенсионеров, получим 1,5%<sup>13</sup> — это охват согласно традиционно принятому в развитых странах определению дополнительного добровольного пенсионного обеспечения. Средний размер дополнительной пенсии составляет, по данным НОБУС, всего 567,2 руб.<sup>14</sup>, или 29,6% от размера пенсии, выплачиваемой из ПФ РФ. Иными словами, не только по охвату, но и по вкладу в величину индивидуальных доходов пенсионеров роль дополнительного пенсионного обеспечения маргинальна.

Дополнительные пенсии адресованы, прежде всего, лицам, находящимся в пенсионных возрастах, — на них приходится 86,9% всех получателей дополнительных пенсий. Поэтому не удивительно, что среди пенсионеров по старости и по инвалидности охват дополнительным пенсионным обеспечением приближается к 5,0%, тогда как среди получателей пенсий по случаю потери кормильца и социальных он равен соответственно 2,0 и 2,4%. Гендерные и поселенческие различия, характерные для государственного пенсионного обеспечения, в негосударственном выражены еще сильнее: в уровне охвата — между городом и селом, в размере пенсий — между мужчинами и женщинами.

Доступ к дополнительному пенсионному обеспечению имеют в среднем члены 5,2% российских домохозяйств, причем среди домохозяйств неработающих пенсионеров эта доля увеличивается до 11,3%. И по охвату этой формой пенсионного обеспечения, и по размеру дополнительных пенсий видно, что бедные домохозяйства действительно имеют явные ограничения в доступе. Это подтверждается и при анализе доступа к дополнительному пенсионному обеспечению у семей с получателями разных видов государственных пенсий. Наибольший охват дополнительным пенсионным обеспечением — у семей с пенсионерами по старости. Дополнительную пенсию получает почти каждая пятая семья инвалидов и каждая десятая семья пенсионеров с инвалидами. Напротив, имеющие наибольшие риски бедности семьи с пенсионерами по случаю потери кормильца и социальными пенсионерами в среднем в два раза реже получают дополнительные пенсии, чем все пенсионеры. Это нормально, если понимать под дополнительным пенсионным обеспечением только те его формы, которые так или иначе связаны с трудовой деятельностью человека (индивидуальное и корпоративное негосударственное пенсионное обеспечение), однако в условиях России речь идет о надбавках к пенсиям, выплачиваемым

---

<sup>11</sup> В обследовании вопрос о дополнительном пенсионном обеспечении был адресован только пенсионерам, которые могли выбрать лишь один из предложенных вариантов.

<sup>12</sup> По-видимому, реальный охват дополнительным пенсионным обеспечением немного выше, так как вполне возможно одновременное получение пенсии от предприятия и администрации региона, однако принципиально картину это не меняет.

<sup>13</sup> По данным Росстата, в 2003 г. пенсию из НПФ получали 1,1% общей численности пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда РФ [Социальное положение... 2004: 236].

<sup>14</sup> По данным Росстата, в 2003 г. среднемесячные выплаты на одного получателя пенсии из НПФ составили 646 руб. [там же].



мых из средств региональных бюджетов. Анализ показывает, что адресованы они прежде всего небогатым домохозяйствам.

### **Доступность услуг здравоохранения**

Учитывая высокую потребность пенсионеров в услугах здравоохранения, мы выделили анализ ограничений в доступе к ним в отдельный раздел. За годы реформ произошло существенное сокращение возможностей получения бесплатного медицинского обслуживания, что особенно остро переживается пенсионерами. Изучение доступности для населения услуг здравоохранения по данным массива НОБУС показало, что наиболее уязвимой группой оказываются лица старше 70 лет, а лица пенсионного возраста несут наибольшие расходы по оплате медицинских услуг<sup>15</sup>. Какова картина доступности медицинских услуг для других категорий пенсионеров?

Вполне понятно, что здоровье пенсионеров в среднем хуже, чем здоровье не пенсионеров: если среди первых оценивают свое здоровье как плохое и очень плохое 45,5%, то среди последних — 5,9%. Наиболее низкая самооценка состояния здоровья, конечно же, у получателей пенсий по инвалидности: более 2/3 из них оценивают свое здоровье как плохое и очень плохое. Неплохие показатели здоровья, которые демонстрируют пенсионеры по случаю потери кормильца, объясняются тем, что среди них преобладают дети.

Закономерно, что пенсионеры чаще обращаются к врачам, чем не пенсионеры. Удельный вес обратившихся к врачам в течение года перед проведением обследований составил 43,3% среди не пенсионеров и 64,4% среди пенсионеров. Чаще обращаются к врачам женщины пенсионных возрастов. Однако по видам пенсий обращаемость к врачам ожидаемо выше среди пенсионеров по инвалидности (более 80% от их общего числа).

В целом пенсионеры чаще, чем не пенсионеры отмечают ограничения в доступе к медицинскому обслуживанию. Однако больше других об этом говорят трудовые пенсионеры по старости (табл. 6). Интересно, что как причина недоступности услуг здравоохранения отсутствие бесплатных врачей наиболее значимо для пенсионеров по инвалидности. Трудности в записи на прием чаще других отмечают пенсионеры по инвалидности по государственному пенсионному обеспечению и за выслугу лет, тогда как отсутствие денег чаще фиксируют получатели трудовой пенсии по старости. Так как субъективные оценки состояния здоровья у пенсионеров по старости и за выслугу лет лучше, чем у пенсионеров по инвалидности, а уровень бедности ниже, то неожиданно высокие доли ограничений в доступе, связанных с недостатком денег или бесплатных врачей, на наш взгляд, можно объяснить тем, что эти пенсионеры более требовательно относятся к качеству медицинского обслуживания или же чаще других склонны оправдывать факты не обращения к врачу или не выполнения лечения внешними факторами.

---

<sup>15</sup> См. монографию НИСП: [Доходы и социальные услуги 2005: 155—167].

**Таблица 6. Факторы ограничения в доступе к услугам здравоохранения (обращению за медицинской помощью и ее получению), % от численности соответствующей группы населения**

	Отсутствие бесплатных врачей	Трудности в записи на прием	Нет денег	Все ограничения	Всего
Пенсия не назначена	3,2	2,3	2,4	7,9	100,0
Все пенсионеры	5,1	3,2	3,6	11,9	100,0
Трудовая пенсия по старости	5,2	3,3	4,0	12,5	100,0
Трудовая пенсия по инвалидности	5,6	2,4	2,2	10,2	100,0
Трудовая пенсия по потере кормильца	3,2	2,1	2,0	7,3	100,0
По старости по ГПО	3,6	2,2	2,0	7,8	100,0
По инвалидности по ГПО	5,6	3,5	1,8	10,9	100,0
За выслугу лет	4,5	3,5	2,7	10,8	100,0
Социальная пенсия	5,2	2,6	2,9	10,7	100,0

**Таблица 7. Факторы ограничения в доступе к услугам здравоохранения (обращению за медицинской помощью и ее получению) в бедных и небедных домохозяйствах, % от числа домохозяйств соответствующей группы**

	Отсутствие бесплатных врачей		Трудности в записи на прием		Нет денег		Все ограничения	
	не бедные	бедные	не бедные	бедные	не бедные	бедные	не бедные	бедные
Домохозяйства без пенсионеров	3,3	2,8	3,3	1,7	1,7	4,0	8,3	8,5
Домохозяйства с получателями трудовой пенсии по старости	4,5	3,7	3,5	2,4	3,1	5,5	11,1	11,6
Домохозяйства с получателями трудовой пенсии по инвалидности	4,3	3,5	1,6	1,7	1,6	2,1	7,5	7,3
Домохозяйства с получателями трудовой пенсии по случаю потери кормильца	3,5	5,3	2,6	3,7	1,6	2,4	7,7	11,4
Домохозяйства с получателями пенсии по ГПО по старости, инвалидности или потере кормильца	2,5	0,5	3,0	0,7	4,0	2,9	9,5	4,1
Домохозяйства с получателями пенсии за выслугу лет	3,5	3,4	2,2	1,1	1,6	5,6	7,3	10,1

Окончание табл. 7

	Отсутствие бесплатных врачей		Трудности в записи на прием		Нет денег		Все ограничения	
	не бед-ные	бед-ные	не бед-ные	бед-ные	не бед-ные	бед-ные	не бед-ные	бед-ные
Домохозяйства с социальными пенсионерами	7,1	2,4	4,4	1,7	1,9	2,8	13,4	6,9
Домохозяйства с получателями трудовых пенсий по старости и инвалидности	5,4	2,0	4,3	2,3	2,8	3,5	12,5	7,8
Прочие домохозяйства с пенсионерами	4,2	3,2	3,1	1,6	2,9	5,1	10,2	9,8

При переходе на уровень домохозяйств указанные особенности сохраняются. За медицинской помощью чаще всего обращаются одинокие пенсионеры пенсионного возраста, они же чаще всего указывают на то, что назначенное лечение выполнено не полностью или не выполнено из-за платности части услуг и невозможности их оплатить. Чаще других указывают на барьеры в получении медицинской помощи члены семей с трудовыми пенсионерами по старости, по потере кормильца и с социальными пенсионерами (табл. 6). В целом, ограничения в доступе к услугам здравоохранения более существенны для домохозяйств пенсионеров и особенно — неработающих, тогда как бедные и не бедные семьи практически не различаются в доступе к медицинским услугам. Единственное ограничение доступа, различия по которому статистически значимы, это отсутствие денег, закономерно более распространенное в бедных домохозяйствах. Тем не менее очевидно, что государственная социальная политика не должна недоучитывать тот факт, что 9,3% не бедных смешанных домохозяйств с пенсионерами и 12,5% не бедных «чистых» домохозяйств пенсионеров указали наличие каких-либо ограничений в доступе к медицинским услугам.

### **Субъективные оценки материального благосостояния и уязвимость**

Известно, что пенсионеры в целом значительно хуже оценивают свое материальное положение, чем не пенсионеры [Бедность... 1998: 150—152]. По данным обследования НОБУС, 58% домохозяйств без пенсионеров считают, что получаемых домохозяйством денег хватает самое большее на еду (включая тех, кому их и на еду не хватает), тогда как среди смешанных домохозяйств с пенсионерами и не пенсионерами доля считающих так составила уже 63,7%, а среди «чистых» домохозяйств пенсионеров 78,7%, в том числе в составе семей неработающих пенсионеров — 82,9%. Несмотря на существенные различия в рисках попадания в бедность по величине располагаемых ресурсов между семьями с пенсионерами по старости и с социальными пенсионерами, субъективные оценки материального благосостояния в этих типах домохозяйств очень похожи.

Насколько субъективные оценки доходов связаны с другими ограничениями в доступе к ресурсам? Для ответа на этот вопрос мы наложили оценки уязвимости домохозяйств в доступе к разным ресурсам и субъективные оценки их доходов. Наиболее весомым оказалось влияние фактора

жилищной и имущественной обеспеченности домохозяйства: подавляющее большинство семей, считающих, что денег им не хватает даже на еду, имеют низкую имущественную и жилищную обеспеченность, а часть из них указала также и на ограничения в доступе к услугам здравоохранения (табл. 8). Очевидно, что плохая обеспеченность имуществом косвенно свидетельствует о длительной, застойной бедности домохозяйства. Низкий уровень имущественной и (или) жилищной обеспеченности характерен для 81% бедных и 63% небедных домохозяйств пенсионеров. Одиноким неработающим пенсионерам пенсионного возраста закономерно оказываются наименее обеспеченными предметами длительного пользования, приобретенными в течение последних 5 лет, поэтому не удивительно, что пенсионеры (особенно пенсионного возраста) в целом более пессимистично оценивают уровень своей бедности.

Таблица 8. Факторы, влияющие на субъективно низкие оценки благосостояния домохозяйства

	Бедные	Не бедные
	<b>В д/х нет пенсионеров</b>	
Всего семей, бедных или не бедных по величине располагаемых ресурсов	100,0	100,0
В том числе считают, что денег не хватает даже на еду	20,3	3,5
Из них: имеют плохую имущественную и (или) жилищную обеспеченность	16,4	2,2
из них: указали наличие ограничений в доступе к медицинским услугам	3,7	0,5
	<b>Смешанные домохозяйства пенсионеров и не пенсионеров</b>	
Всего семей, бедных или не бедных по величине располагаемых ресурсов	100,0	100,0
В том числе считают, что денег не хватает даже на еду	20,8	3,9
Из них: имеют плохую имущественную и (или) жилищную обеспеченность	15,2	2,1
из них: указали наличие ограничений в доступе к медицинским услугам	3,8	0,6
	<b>«Чистые» домохозяйства пенсионеров</b>	
Всего семей, бедных или не бедных по величине располагаемых ресурсов	100,0	100,0
В том числе считают, что денег не хватает даже на еду	31,3	12,9
Из них: имеют плохую имущественную и (или) жилищную обеспеченность	25,5	9,2
из них: указали наличие ограничений в доступе к медицинским услугам	4,6	2,0

### Заключение

Исследование показало, что по сравнению с другими социальными группами пенсионеры являются весьма однородной по доходам группой. Пенсии в целом очень слабо дифференцированы и минимизируют различия по полу и типу поселения, которые порождает рынок труда. Это

обстоятельство может усиливать неудовлетворенность положением на пенсии у прежде высокооплачиваемых групп работников, поскольку основными источниками доходов пенсионеров остаются государственные пенсии и зарплата.

Единственным реальным фактором дифференциации размера пенсии выступает основание, по которому она назначена. Наименьшие размеры имеют пенсии, предоставление которых не обусловлено предыдущей занятостью ее реципиента, а связано с исключительными событиями в жизни человека — инвалидностью с детства или потерей кормильца. Во многих странах эти случаи выведены из системы пенсионного обеспечения в систему социального обеспечения и помощи. Представляется, что освоение российской пенсионной системы от подобных обязательств могло бы стать одним из шагов по ее модернизации. Дело здесь не в том, какую часть бюджета пенсионной системы составляют выплаты социальных пенсий, тем более, что источником их финансирования уже сейчас выступают общие налоги. Но разведение задач борьбы с бедностью населения в целом и защиты от бедности в связи с утратой способности к труду ранее работавших категорий населения было бы правильно для повышения прозрачности и понятности правил пенсионного обеспечения. В итоге за пенсионной системой должны остаться только те виды пенсий, право на получение которых в буквальном смысле заработано человеком благодаря уплате страховых взносов.

Потеря кормильца или наступление инвалидности в раннем возрасте сопряжены с возникновением целого ряда ограничений в доступе не только к доходам в пенсионной системе, но и к доходам от занятости и других источников. Поэтому не удивительно, что наибольшим уровнем бедности отличаются домохозяйства, в состав которых входят социальные пенсионеры — дети-сироты, дети-инвалиды и инвалиды с детства. По демографическому составу это семьи, состоящие из пенсионеров и не пенсионеров, среди которых нет лиц пенсионного возраста.

Напротив, минимальный риск и глубина бедности — у домохозяйств, имеющих в своем составе пенсионеров за выслугу лет, а также пенсионеров по старости. Как правило, это семьи пенсионеров пенсионного возраста (подавляющее большинство которых — супружеские пары пенсионеров пенсионного возраста). Учитывая, что семьи с пенсионерами за выслугу лет и пенсионерами по старости, а также семьи пенсионеров пенсионного возраста (в том числе одиноких) имеют более низкие риски бедности, чем все семьи в среднем, можно утверждать, что получение пенсии по возрасту снижает бедность. Кроме того, это означает, что традиционные группы пенсионеров не относятся к уязвимым группам населения по критерию располагаемых ресурсов и, следовательно, пенсионная система достаточно эффективно справляется с функцией борьбы с бедностью у своих традиционных групп получателей.

Важно отметить, что за последние годы произошло снижение масштабов и глубины бедности одиночек пенсионного возраста, в том числе тех из них, которые проживают в мегаполисах. Поскольку подавляющее большинство из них уже не работает по состоянию возраста, улучшение их материального положения есть прямое следствие повышения уровня пенсий и их регулярной индексации в течение последних лет. Одинокие пенсионеры в крупных городах больше не относятся к числу групп риска по показателям бедности.

Исследование показало, что не бедные домохозяйства имеют доступ к большему количеству источников доходов, чем бедные. Доступ на рынки труда, в том числе занятость самих пенсионеров, снижает риски бедности домохозяйств с пенсионерами. При этом значение имеет не только число занятых в домохозяйстве, но и уровень оплаты их труда: домохозяйства с социальными пенсионерами и трудовыми пенсионерами по инвалидности оказываются в худшем положении по обоим показателям, что свидетельствует о наличии барьеров в доступе к трудовым доходам у тех, кто живет вместе с этими пенсионерами, большинство из которых — инвалиды.

Наши расчеты подтвердили позитивное влияние роста реальных размеров пенсионного обеспечения на финансовое положение «чистых» домохозяйств пенсионеров, преимущественно пенсионного возраста. Напротив, выигрыш от возможности совмещать получение пенсии и зарплаты концентрируется в смешанных домохозяйствах с пенсионерами трудоспособных возрастов. Именно их риски бедности возрастут, если ввести ограничения на право пенсионеров работать. Между тем само существование такого права является источником неравенства — между занятыми пенсионерами и не пенсионерами старших трудоспособных возрастов и между работающими и неработающими пенсионерами. Мы полагаем, что решение проблем бедности в старших трудоспособных возрастах должно все-таки решаться за счет улучшения ситуации с занятостью как таковой, а не за счет пенсионных выплат. Но отмена права пенсионеров работать, не подкрепленная изменениями в возрасте и условиях назначения пенсии, очевидно, приведет к оттоку пожилых с формального рынка труда, от чего проиграют и сами пенсионеры, и государство. Решением, как нам кажется, могло бы стать проведение политики постепенного повышения фактического возраста выхода на пенсию, включая создание профессиональных систем для лиц, выходящих на пенсию досрочно, совмещенной по времени с введением ограничений на совокупный доход работающих пенсионеров.

Исследование показало, что льготы, услуги социальной помощи и дополнительное пенсионное обеспечение концентрируются в домохозяйствах лиц пенсионного возраста, характеризующихся наименьшими рисками бедности. При этом основными получателями дополнительного пенсионного обеспечения и льгот являются не бедные домохозяйства с пенсионерами. Социальная помощь и пособия, напротив, попадают, прежде всего, в бедные домохозяйства, однако их вклад в формирование располагаемых ресурсов семей с пенсионерами невелик.

Пенсионеры закономерно предъявляют больший спрос на услуги здравоохранения, чем не пенсионеры, и чаще же отмечают ограничения в доступе. Это единственная сфера, в которой домохозяйства пенсионеров по старости пенсионного возраста лидируют по фиксации барьеров в части доступности бесплатных услуг. Однако соответствует ли это реальной ситуации, сказать трудно, поскольку более бедные домохозяйства с молодыми пенсионерами по инвалидности реже говорят о недоступности лечения из-за отсутствия бесплатных врачей или денег. Возможно, пенсионеры по старости предъявляют более высокие требования к качеству медицинского обслуживания по сравнению с молодыми пенсионерами по инвалидности. Либо они чаще других склонны оправдывать факты не обращения к врачу или не выполнения лечения внешними факторами.



Таким образом, в отношении доступа к большинству социальных программ и услуг наше исследование показало, что наибольшие риски уязвимости концентрируются в домохозяйствах с социальными пенсионерами, пенсионерами по инвалидности в трудоспособных возрастах и с пенсионерами по потере кормильца. Традиционные группы пенсионеров, вопреки распространенному мнению, имеют неплохой доступ не только к доходам из пенсионной системы, но и к ряду важных социальных программ.

Тем не менее мы отдаем себе отчет в том, что любая черта бедности — всегда условна. Семья, чьи доходы лишь немного превышают установленную границу бедности, не попадет в состав бедных, но и не сможет обеспечить себе достойный уровень потребления. Низкая дифференциация пенсий приводит к тому, что материальное положение пенсионеров, чьи доходы превышают прожиточный минимум, недостаточны для того, чтобы оплачивать медицинские услуги или услуги по уходу, приобретать новые предметы длительного пользования или улучшать жилищные условия. Все вместе это усиливает недовольство пенсионеров своим материальным положением, особенно заметное у пенсионеров по старости, едва перешагнувших рубеж пенсионного возраста.

Однако решение этих проблем вряд ли под силу одной лишь государственной пенсионной системе. Наивно думать, что западные пенсионеры, образ жизни которых часто пытаются поставить в качестве ориентира для развития российской пенсионной системы, путешествуют на средства, получаемые только от государства. При том, что уровень государственных пенсий в развитых странах, безусловно, выше, чем в России, принципиальное значение в старости приобретают доходы, сформированные самим человеком, — сбережения, личные и корпоративные пенсии. Именно поэтому без стабильного развития экономики и финансовых рынков, развития негосударственного пенсионного обеспечения и страхования жизни по-настоящему обеспеченной российская старость не будет.

### Литература

*Баскаков В.Н., Баскакова М.Е.* О пенсиях для мужчин и женщин: социальные аспекты пенсионной реформы. М.: Московский философский фонд, 1998.

Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению: Коллективная монография: Коллективная монография / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Моск. центр. Карнеги, 1998.

*Денисенко М.Б.* Благополучие и внутрисемейные трансферты пожилых людей в городах России (по материалам обследований в Нижнем Новгороде, Орле и Твери) // Демографические и социально-экономические аспекты старения населения: вторые Валентеевские чтения: в 2 кн. Кн. 1. М., 1999. С. 150—161.

Доходы и социальные услуги: неравенство, уязвимость, бедность / Рук. авт. колл. Л.Н. Овчарова; Независимый институт социальной политики. М.: ГУ—ВШЭ, 2005.

Женщина, мужчина, семья в России: последняя треть XX века. Проект «Таганрог» / Под ред. Н.М. Римашевской. М., 2001.

*Иванова Е.И.* Пожилой человек в сельской местности: родственные связи и межпоколенные трансферты // Социальная политика: реалии XXI века. Выпуск 1: GP1/2003/04 / Независимый институт социальной политики. М., 2003. С. 135—164.

*Римашевская Н.М., Кислицына О.А.* Доходы и сбережения пенсионеров // Народонаселение. 1999. № 3—4. С. 33—49.

Россия—1998. Социально-демографическая ситуация. VIII ежегодный доклад / Под ред. Н.М. Римашевской. М., 1999.

*Семенова В.В.* Современные концепции и эмпирические подходы к понятию «поколение» в социологии // Отцы и дети: Поколенческий анализ современной России / Сост. Ю. Левада, Т. Шанин. М., 2005. С. 80—107.

Социальное положение и уровень жизни населения России — 2004: Стат. сб. / Росстат. М., 2004.

Социальное положение и уровень жизни населения России — 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2005.



*А.Е. Чирикова, С.В. Шишкин*

### **Участие бизнеса в социальной политике: формы, интересы, институты \***

#### **1. Введение**

Российский бизнес в последние годы становится все более заметным субъектом социальной политики. Сегодня можно говорить о том, что подавляющее большинство компаний крупного бизнеса, как федерального, так и регионального уровней, включены в реализацию проектов социального содержания, инициируемых как властью, так и самостоятельно. Эта практика привлекает к себе внимание многих исследователей, особенно в последние годы. Предметом изучения выступают эволюция отношений корпораций, общества и государства [Перегудов 2003], виды и масштабы социальной поддержки, роль социальных программ в деятельности предприятий [Хахулина 2003], общественные ожидания в отношении корпоративной социальной ответственности [Литовченко и др. 2004], влияние социальной политики бизнеса на социальную дифференциацию в обществе [Черныш, Иванова 2004], восприятие социальной роли и социальной ответственности бизнеса различными группами населения [Горшков 2004] и др.

Но при этом вполне обоснованно можно говорить о том, что исследования реальных практик поведения бизнеса на поле социальной политики и взаимоотношений власти и бизнеса в ходе реализации социальных программ находятся в самом начале своего пути. Политики, эксперты и исследователи располагают весьма неполной информацией по поводу того, какие социальные проекты реализуют корпорации для своих работников и местного сообщества, какие мотивы являются для собственников и топ-менеджеров определяющими при проведении социальной политики, по каким правилам и в каких формах происходит взаимодействие власти и бизнеса в связи с ее реализацией и др.

В настоящем исследовании, которое было проведено на примере Свердловской области, мы ставили своей целью описание принципов, приоритетов, норм, формальных и неформальных правил, действующих при реализации российским бизнесом социальной политики, на примере ряда ведущих корпораций в регионе с развитой диверсифицированной экономикой.

---

\* Настоящая статья написана на основе материалов исследования, проведенного Независимым институтом социальной политики в 2005 г. при поддержке Фонда Форда. Участники проекта: С.В. Шишкин (руководитель), А.Е. Чирикова (отв. исполнитель), Н.Ю. Лапина, Л.С. Шилова, Н.Б. Канатова (координатор).

Предметом исследования выступала как социальная политика (СП), проводимая для работников своей компании, а потому ограниченная рамками данной компании («внутренняя корпоративная социальная политика»), так и социальная политика, проводимая для местного сообщества на территории деятельности компании или ее отдельных предприятий («внешняя социальная политика»). В данной публикации представлены наиболее важные результаты проведенного анализа внешней социальной политики корпораций<sup>1</sup>.

В задачи исследования входило:

- выявление и описание планируемых или уже действующих социальных проектов, реализуемых компаниями;
- анализ мотивации участия бизнеса в проведении внешней социальной политики;
- описание действующих формальных и неформальных правил, регулирующих социальную политику компаний.

Основным источником данных послужила серия глубинных интервью с руководителями ведущих корпораций, представителями региональной исполнительной и законодательной власти, экспертами, проведенных в Свердловской области в марте—июне 2005 г. Готовность респондентов размышлять на ту или иную тему в заданном направлении была, естественно, неодинаковой применительно к разным сюжетам. Поэтому и ответы на поставленные нами вопросы имеют разную степень детализации.

Структура предлагаемой статьи отражает последовательность перечисленных выше задач исследования.

## **2. Типы социальных программ и проектов, реализуемых корпорациями на территории своей деятельности**

В настоящее время можно говорить о том, что компании реализуют широкий спектр социальных проектов и программ, направленных на развитие местного сообщества.

Среди наиболее часто встречаемых в Свердловской области можно выделить следующие типы проектов и программ:

- развитие социальной инфраструктуры (строительство и ремонт дворцов спорта, дворцов культуры, медицинских центров, храмов и др.);
- помощь в содержании объектов социальной инфраструктуры (ЖКХ, объекты культурно-исторического значения, больницы, школы, интернаты, дома ребенка, детские дома, дома престарелых, благоустройство дворов и улиц и др.);
- программы и акции по поддержке социально-незащищенных слоев населения, ветеранов, пенсионеров, инвалидов, сирот, малоимущих и др.;
- программы и акции по поддержке детей, молодежи;
- программы, направленные против распространения наркомании и алкоголизма;
- спонсирование местных, культурных, образовательных, спортивных мероприятий;
- программы по обучению сотрудников муниципалитетов, помощь в организации бюджетного процесса;
- интегрированные программы, направленные на развитие местного сообщества и на развитие социального партнерства.

---

<sup>1</sup> Подробное изложение результатов исследования представлено в книге: [Чирикова и др. 2005].

Реализация конкретных программ и проектов, направленных на *развитие социальной инфраструктуры* может являться результатом настоятельных просьб со стороны власти и местного сообщества, а может выступать средством реализации собственных установок и устремлений бизнеса.

Свердловский бизнес принимает масштабное участие в реализации программ строительства социальной и духовной инфраструктуры, иницируемых областной властью и правительством. Достаточно упомянуть такие крупные проекты, как храм Христа Спасителя, Дворец игровых видов спорта, онкологический центр, международный аэропорт и др. А также намечаемый к реализации областной властью и Советом ректоров Свердловской области, при всемерной поддержке бизнеса, крупный проект «Евразийский университет» (строительство первой очереди университета займет около 10 лет, весь проект рассчитан на 25 лет и предусматривает создание крупнейшего образовательного центра за счет объединения уральских государственных вузов).

Инициатором многих проектов выступают, как правило, губернатор и правительство области. У них вполне отлажена система привлечения средств на такие цели. Вот как такую технологию сбора средств комментирует один из банкиров: *«Россель работает по определенной схеме: он заранее определяет, сколько денег должны дать промышленники, а сколько — банкиры. Финансистов интегрирует Главное управление Центробанка. Есть просьба с их стороны, мы деньги перечисляем. Власть не просит на свои проекты запредельных сумм. Сумма называется такая, что она для банка не критична, он после этого не разорится. И не перечислить ее стыдно»<sup>2</sup>.*

Высокая эффективность Э. Росселя как управленца, умение выполнять те обещания, которые он дает своим партнерам из делового мира, значительным образом стимулирует участие бизнеса в таких крупных инфраструктурных проектах: *«Влияние губернатора не на пустом месте возникает. Если бы хоть один раз те средства, которые вкладывал бизнес в совместные с властью проекты, не имели бы результата, я думаю, что это бы все закончилось очень быстро»*, — говорит один из руководителей области.

Вложения бизнеса в строительство социальной инфраструктуры имеет место не только в Екатеринбурге, но и в других городах Свердловской области: Верхняя Пышма, Серов, Нижний Тагил, Каменск-Уральский и др. Например, в городе Каменск-Уральске на средства бизнеса построен современный перинатальный центр, в Верхней Пышме восстановлена церковь и мечеть. Группа СУАЛ оказала финансовую поддержку при строительстве Малого Храма во имя Иоанна Богослова в г. Краснотуринске.

Вместе с тем опрошенные нами эксперты считают, что вложения бизнеса в социальную инфраструктуру, особенно в строительство храмов, менее эффективны в сравнении с другими направлениями социальных расходов. Прежде всего, они видят в этом стремление к реализации пафосных проектов со стороны бизнеса вместо необходимой помощи городскому хозяйству или особо нуждающимся группам населения.

Значительные вложения делаются бизнесом не только *в строительство социальной инфраструктуры, но и в ее содержание*. Особенно данная практика характерна для компаний, владеющих градообразующими производ-

---

<sup>2</sup> Здесь и далее приводятся фрагменты интервью, проведенных в рамках исследования.

ствами. Так в Нижнем Тагиле на содержании у бизнеса находятся фактически два городских района: Гальянка и Дзержинский район с населением более 130 тыс. человек. Серьезную помощь в содержании социальной инфраструктуры города Верхняя Пышма оказывает Уральская горно-металлургическая компания (УГМК).

Крупные и средние компании помогают в содержании школ, больниц, поликлиник, в том числе они закупают современное медицинское оборудование, компьютеры, помогают в ремонте социальной инфраструктуры: *«Мы взяли шефство над всеми школами города, потому что мы одни в городе, пришлось их брать на себя. Все равно надо городу помогать. Ведь сколько учителей обездоленных, а они учат наших детей. Мы и медицине помогаем, и культуре. Головная компания не возражает, потому что это наши семьи и наши дети. Это просто наша жизнь»*, — поясняет в своем интервью один из руководителей «Электромеди», принадлежащей УГМК.

Серьезный вклад делает свердловский бизнес в благоустройство дворов и улиц городов. Особенно заметны здесь усилия торгового бизнеса, на плечи которого в обязательном порядке ложится забота по уходу за улицами, где расположены их торговые точки. Нередко торговому бизнесу приходится ремонтировать фасады домов и внутренние помещения, что, безусловно, только украшает города.

*Программы и акции по поддержке незащищенных слоев населения* имеют своими прямыми участниками компании всех уровней, от крупных до малых. Такая деятельность бизнеса стала фактически «моральным императивом». Позиция по поводу необходимости помогать социально-незащищенным группам разделяется практически всеми руководителями компаний, за небольшим исключением. В орбиту поддержки бизнеса попадают сироты, инвалиды, ветераны, пенсионеры, малоимущие. Действия бизнеса в этом направлении могут принимать как форму долговременной поддержки, так и разовых акций «по запросу».

К примеру, компания УГМК тратит на поддержку ветеранов труда и оказания им благотворительной помощи с каждым годом все больше финансовых ресурсов. Так, если в 2003 г. на эти цели компанией было истрачено 46 млн. рублей, то в 2004 г. — уже 56 млн. рублей. Особое внимание в компании уделяют детям-инвалидам, сиротам, профилактике детской безнадзорности. Средства направляются в приюты, детские санатории, реабилитационные центры для подростков, детские дома. К примеру, Серовский металлургический завод взял шефство над детским домом города Верхотурья. Завод принимает участие в строительстве зданий для семейного детского дома. Серовскому Дому ребенка оказана помощь на сумму 120 тыс. рублей, Краснотуринскому ИТУ для несовершеннолетних — на 17 тыс. рублей.

Широкую поддержку инвалидам оказывают компании в Нижнем Тагиле. Благодаря усилиям городской власти и тагильского бизнеса в городе действуют программы: «Дети—инвалиды», «Взрослые инвалиды», «Программа поддержки инвалидов, вернувшихся из локальных войн». Данное направление с каждым годом втягивает в свою орбиту все большее число участников. Основное опасение, которое здесь существует у бизнеса, как и при реализации других программ, связано с неуверенностью в том, что выделенные средства доходят до адресатов. Именно поэтому бизнес предпочитает создавать собственные фонды и отслеживать путь выделяемых



денег, беря под свою опеку конкретные учреждения: приюты, дома для сирот, дома престарелых и др.

*Программы и акции по поддержке детей и молодежи* осуществляются подавляющим большинством крупных, средних и малых компаний. Крупные предприятия создают специальные фонды, через которые реализуют детские и молодежные проекты.

Например, для реализации благотворительных программ поддержки детства и юношества в 1999 г. по инициативе генерального директора УГМК Андрея Козицына был создан благотворительный фонд «Дети России». Деятельность фонда осуществляется в рамках одноименной президентской программы. Основное направление его работы — поддержка детского досуга и творчества. В настоящее время практически на всех предприятиях компании возобновлено движение шефской помощи образовательным учреждениям. Школы и предприятия УГМК находятся в тесном сотрудничестве во многих городах — Гае, Красноуральске, Ревде, Верхней Пышме. Ежегодно при помощи УГМК пополняются школьные библиотеки, приобретается компьютерное оборудование, модернизируются классы, спортивные и танцевальные залы школ. Каждый цех ОАО «Уралэлектромедь» шефствует над «своей» школой, — всего предприятие охватило шефской работой 9 школ городов Верхней Пышмы, Кировграда и поселка Верх-Нейвинский.

В 2003 г. Сибирско-Уральская алюминиевая компания (Группа СУАЛ) поддержала проект всемирного десятилетия развития культуры, проводимого под эгидой ООН и ЮНЕСКО, — «Иллюстрированные книжки для маленьких слепых детей». В рамках проекта компания подарила специализированным детским садам в Североуральске рельефные книжки-игрушки, способствующие развитию детей с ослабленным зрением.

Детские программы, по мнению руководителей, не могут быть взвалены на плечи только муниципалитетов, которые имеют *«мало средств и много дыр»*. Активное участие в реализации этого типа программ принимают не только крупные компании, но и остальной бизнес.

*Программы, направленные против распространения наркомании*, реализуются также компаниями УГМК, СУАЛ, малым и средним бизнесом в небольших уральских городах. При поддержке УГМК в городе Верхняя Пышма создан уникальный наркологический центр. В городе Режа при поддержке местного бизнеса удалось весьма эффективно справиться с проблемой городской наркомании. Весомый вклад в борьбу с наркоманией на территории Урала сделала компания СУАЛ.

Организация «Матери против наркотиков», действующая в Североуральске, привлекла внимание Группы СУАЛ к проблеме наркомании, стоящей на Северном Урале наиболее остро. Эта инициатива была воплощена в совместном проекте, реализуемом с 2001 г. и направленном на снижение негативных последствий распространения наркомании в 4 городах Северного Урала. К реализации проекта были привлечены международные организации — такие, как Национальный фонд мира, Американские советы по международному образованию, программа «Открытый мир». В 2003 г. по решению Министерства здравоохранения и социального развития России этот проект, инициированный местным сообществом и поддержанный бизнесом, стал национальным.

Данное направление деятельности бизнеса свидетельствует о том, что многие шаги во внешней СП бизнеса реализуются под воздействием не

только узко прагматических интересов. Именно бизнес помогает выводить значимые социальные проекты из разряда локальных в общероссийские и международные.

Следующий тип социальных программ и проектов — *спонсирование местных, культурных, образовательных, спортивных мероприятий*.

Это также весьма затратная и развитая деятельность для бизнеса не только в Свердловской области, но по всей России. Бизнес через некоммерческие организации вкладывает значительные средства в программы, направленные на сохранение и развитие культурного наследия, на возрождение духовных традиций, в спортивные мероприятия, в организацию городских праздников. В некоторых городах подобная поддержка бизнеса становится привычной и воспринимается как представителями власти, так и бизнеса, как устоявшаяся практика, в ходе которой каждая из сторон научается извлекать свои прибыли. Особенно заметны вклады всех компаний в празднование дня города, Рождества, масленицы и др. Горожане, особенно те, в чьих городах сложились давние традиции, любят подобные праздники, и бизнес поддерживает эту любовь. Безусловно, многие компании используют такие мероприятия как повод прорекламировать себя и сформировать позитивный образ компании у населения, но это необходимое следствие желания оправдать, хотя бы частично, сделанные затраты.

*Программы, направленные на развитие местного сообщества.* В последние годы все более заметным является стремление бизнеса перейти от модели простой благотворительности и спонсирования к другой технологии вложения своих средств в местное сообщество. Для этого *используются методы социального проектирования*. В основе практики социального проектирования — стремление сформировать социальную инициативу «снизу», переломить иждивенческие ожидания, адресованные бизнесу со стороны местного сообщества.

Правда, в Свердловской области это направление деятельности находится в самом начале своего пути, в сравнении, например, с Пермской областью, где эта практика получила свое развитие благодаря городской, а впоследствии и областной власти [Блусь и др., 2004]. Затем она была поддержана компанией «Лукойл—Пермнефть», менее масштабно ее использует и компания «Пермрегионгаз».

Сегодня можно говорить о том, что Группа СУАЛ пытается инициировать практики социального проектирования на территориях своего присутствия, но пока эта работа находится в стадии апробации. Прообраз такой практики есть в Нижнем Тагиле. Осуществляется она при поддержке городской власти. Суть начинания — выдача грантов общественным организациям на конкурсной основе. Вот как эту процедуру описывает В. Наговицын, начальник управления по социальной политике Администрации города Нижний Тагил: *«У нас была попытка выдачи грантов для общественных организаций. Эти организации представляли нам свои работы. Победителей всегда меньше. Поэтому для тех проектов, которые не получили гранты, мы стали организовывать ярмарку проектов, с приглашением предприятий. В надежде на то, что какое-то из предприятий инвестирует в тот или иной проект. Положительные результаты есть, но оценки получились не совсем независимыми. Там, где общественная организация как-то была связана с предприятием, тогда предприятие брало этот проект на фи-*

нансирование. Но если связи не было, предприятие не шло на подобную поддержку».

Вслед за вовлечением местного сообщества в социальное проектирование бизнес стремится формировать *новые типы социальных программ, которые нацелены на интеграцию различных направлений социальной политики на всех территориях присутствия*. К программам такого типа можно отнести разработанную УГМК программу «Вместе», программу, разработанную Нижнетагильской металлургической компанией (НТМК) «Тагил — наш общий дом», и, конечно, программу Группы СУАЛ «Содействие реформе местного самоуправления и разработка программы комплексного социально-экономического развития территории до 2010 года» (совместно с Агентством США по международному развитию).

Благодаря таким программам бизнес получает возможность перейти от модели ситуативного реагирования к долгосрочному проектированию своих социальных преобразований, что позволяет упорядочить отношения бизнеса и власти, отучает власть строить свои ожидания от бизнеса в привычной схеме «пожарной команды», которая способна придти на помощь в любой ситуации.

При обсуждении роли бизнеса в СП доминирует представление, что он преимущественно отвечает за финансовую поддержку СП. Однако исследование позволяет убедиться в том, что сегодня бизнес реально выполняет для местного сообщества широкий круг задач, выходящих за пределы только финансирования отдельных проектов.

Практика появления в крупных компаниях долгосрочных программ работы с территориями указывает на то, что российский бизнес вполне способен сегодня на реализацию масштабной и эффективной СП. Речь идет:

- об умении бизнеса переносить инновационные проекты и программы на другие территории;
- о способности бизнеса искать международных партнеров и дополнительные источники финансирования для социальных проектов и программ;
- о необходимом опыте применения технологий социального проектирования, который накопился в процессе реализации внутренних социальных проектов;
- об умении бизнеса продуцировать креативные проекты.

Это свидетельствует о необходимости осознания властью, обществом и самим бизнесом тех новых функций, которые он может взять и уже начинает брать на себя при реализации СП совместно с властью. Ведь проблемы местного сообщества и способы их решения являются значимыми как для власти, так и для самого бизнеса. Осталось только осознать этот факт сполна. И сформулировать новые задачи бизнеса во взаимодействии с властью в проведении СП.

### **3. Почему бизнес заинтересован в проведении социальной политики?**

#### *3.1. Прагматизм, давление обстоятельств или стремление к общему благу?*

Анализ материалов проведенных интервью дает возможность утверждать, что в основе выбора тех или иных стратегий участия бизнеса в СП лежат экономические и политические факторы, влияние которых усили-

вается или уменьшается субъективными установками собственников и топ-менеджеров компаний.

Интересы бизнеса к реализации внешней СП обуславливаются следующими факторами:

- стремление к уменьшению социальной напряженности;
- ответ на ожидания со стороны общества — «положение обязывает»;
- нелегитимность проведенной приватизации;
- формирование позитивного имиджа;
- участие в политической деятельности;
- давление власти и партий;
- «фактор Росселя»;
- следование международным образцам;
- практика «откатов».

Некоторые из названных факторов являются специфическими для Свердловской области (например, «фактор Росселя»), но большая их часть, на наш взгляд, может действовать и в других регионах.

Сильнейшим неспецифическим фактором, который бизнес называет одним из первых, является *нежелание нагнетать социальную ситуацию* ни внутри самих предприятий, ни на территории своей деятельности: *«Предприниматели уверены в том, что им не надо нагревать социальную обстановку. Они не заинтересованы в том, чтобы выжимать последние соки из рабочих, а потом иметь негативную ситуацию в городе»*, — убежден один из руководителей региональной власти, точку зрения которого разделяет около 4/5 опрошенных нами представителей крупного, среднего и малого бизнеса.

Такой фактор, как *«положение обязывает»*, по мере развития бизнеса также начинает играть, если не главную, то определяющую роль: *«Чем бизнес крупнее, тем больше возрастает его социальная активность. Почему? Становится просто невозможным не вести социальные программы. Если ты достиг определенного уровня и не делаешь социальных программ, то на тебя будут смотреть как на человека, который не достоин тех денег, которые имеет»*, — убежден Президент Уральской гильдии политконсультантов К. Киселев.

Скрытым побудителем сговорчивости бизнеса на поле СП, по мнению экспертов, является *нелегитимность многих приватизационных сделок*, о чем постоянно напоминают бизнесу властные структуры, а иногда и население.

Не менее сильное влияние на участие во внешних социальных проектах, если брать причины, которые важны для самого бизнес-сообщества и не инициируются другими влиятельными акторами регионального пространства, является *стремление сформировать позитивный имидж* компании в глазах населения. Эта задача становится особенно важной, если компания начинает свою экспансию на другие территории.

Исследование вскрыло еще одну примечательную тенденцию. *Участие в политической деятельности*, по общему мнению респондентов, заметно повышает активность и крупного, и среднего, и даже малого бизнеса на поле социальной политики. Если топ-менеджер или собственник включаются в политическую деятельность, объем социальных инвестиций их компании нарастает. Политическая деятельность позитивным образом влияет на ответственность бизнеса перед территориями, какой бы демонстративный характер это иногда ни принимало. *«Безусловно, приход в по-*

литику означает одновременно втягивание в реализацию социальных программ, хочет того бизнес или нет, — считает эксперт А.Гагарин. — *Хотя бы для того, чтобы защитить себя как депутата на будущий срок. У нас все выборы были построены на том, что каждый бизнесмен делал для себя сам поле социальной политики. Через механизм создания различных фондов. И начинал подкармливать бедных бабушек. И делал это успешно, иногда аж за три года до выборов».*

На прямую связь между политическим участием и инвестициями в социальную политику указывают и сами бизнесмены. Так, представитель среднего бизнеса, депутат Палаты представителей Свердловской области О. Исаев рассказывает: *«После выборов получилось так, что я постоянно посылаю деньги на ту территорию, от которой избирался. Можно сказать, ношу их туда и ношу. Многие недоумевают: «Ты что, переизбираться собрался?» — А я пока не знаю. Так получается».*

Иногда социальные инвестиции являются ответом на просьбы населения к депутату, что у известных представителей бизнеса, являющихся заметными политическими фигурами, не может не вызывать соответствующую реакцию.

Определенное влияние на рост социальных расходов корпораций может иметь так называемое «партийное давление»: *«Бизнес сейчас группируется вокруг партии «Единая Россия». Партия принимает решения и намерена действовать для закрепления своего имиджа, в том числе в области СП. Партийная дисциплина заставляет бизнес участвовать в социальных проектах. Если бизнес сидит в партии и ничего не делает из того, что он обещал, то он теряет элитные позиции. Скорее это характерно для крупного бизнеса. В среднем и малом бизнесе эта тенденция не так заметна».*

Власть в Свердловской области, если суммировать экспертные оценки, предъявляет достаточно жесткие требования к бизнесу по поводу его социальных инвестиций в свои территории, вынуждая бизнес к политике социального участия. Иногда при этом ей удается одновременно достигать собственных целей — удерживать крупный бизнес под своим политическим контролем: *«Когда надо было удержать УГМК, которая вышла из-под политического контроля, администрация губернатора подняла вопрос о том, что цены на металл выросли, — замечает один из респондентов. — Почему УГМК ничего не делает на территории для своего населения? Необходимо, чтобы компания вкладывала больше денег в социальные проекты. И компания услышала».*

Наиболее жесткие условия диктуются «приходящему» бизнесу, для которого участие в социальных проектах является своеобразным пропуском в регион.

Власть берет на себя процесс принятия решения по поводу необходимости осуществления тех или иных социальных проектов, предпринимает организационные усилия для их реализации: *«Открытого прессинга нет, но власть говорит бизнесу: «Строим храм, строим Дворец игровых видов спорта, дайте денег». Они, конечно, могут отказываться, но до определенного предела... Если бизнесмен будет совсем не сговорчив, его не убьют, но в следующий раз он землеотвод не получит», — замечает весьма информированный респондент.*

Практика усиленного втягивания бизнеса в социальную политику характерна не только для Екатеринбурга, но и для других крупных городов области: Каменск-Уральского, Нижнего Тагила и др., во главе исполни-



тельной власти которых стоят сильные политические лидеры, имеющие большой авторитет. И иногда это единственная возможность развития территорий этих городов, потому что средств у муниципалитетов на проведение социальной политики очень мало.

Однако давление власти могло бы и не иметь должных результатов, если бы требуемые затраты имели запредельный характер или не совпадали с теми человеческими ценностями, которые разделяют многие представители крупного бизнеса: *«Бизнес участвует с Правительством области в проектах, потому что на самом деле это для него копейки. Почему же не потратить копейки, чтобы обезопасить себя от давления на федеральном уровне, — считает директор Института стратегического анализа Э. Абелин-скас. — Я глубоко уверен, что вырвались наверх далеко не худшие люди. Худшие вырваться не могли. В том числе и в плане человеческих качеств. В их системе представлений просто необходимо делать что-либо из области социальной политики. И не потому, что ты любишь или не любишь людей. Если тебя не любят и тебе не доверяют, тебе наверху делать нечего. Твое умение ладить с людьми, которыми управляешь — верный залог карьерного роста».*

Важную побудительную роль участия бизнеса в его вкладах во внешнюю социальную политику играет так называемый *«фактор Росселя»*: более 2/3 опрошенных нами респондентов признают существенный вклад в развитие социальной политики самого губернатора. Именно благодаря его усилиям бизнес берет на себя большую часть строительства социальных объектов: медицинских центров, спортивной инфраструктуры, храмов.

Причина столь сильного влияния Э. Росселя на региональный бизнес определяется весьма просто: губернатора связывают с бизнесом в регионе долгие отношения, в которых бизнесу отводится роль стратегического партнера и с которой он на протяжении уже многих лет успешно справляется. *«Есть история глубоких отношений Росселя с теми людьми, которые возглавили здесь бизнес, они не сегодня начались, и я хотел бы это подчеркнуть. Межличностные отношения Росселя позволяют ему решать проблему там, где любой другой человек столкнулся бы с непреодолимыми трудностями. Сами крупные бизнесмены говорят так: «Если Россель к нам обращается, мы внимательно рассматриваем его предложения». Никто просто так денег не выкладывает. Это естественно. Механизм — это Россель», — убежден В. Дубичев, один из ведущих аналитиков Администрации губернатора Свердловской области.*

Авторитет Э. Росселя нередко предопределяет саму тональность отношений с бизнесом, тем более, что для губернатора открыты многие правительственные и кремлевские кабинеты: *«Россель — авторитетнейший губернатор для всей России. Сильнейший и авторитетнейший. Он может легко задавать вопросы и даже говорить: «Торг здесь не уместен». Это общий знаменатель. Чем сильнее и авторитетнее власть, тем легче ей решать вопросы с бизнесом в области социальной политики. А если губернатор и в Кремль входит, то может помочь решить нужные вопросы без всяких условий. А потом бизнес может помочь ему решить его проблемы без всяких условий».*

Со временем все более заметное смыслообразующее значение для СП российского бизнеса начинает приобретать *следование международным образцам*, хотя прививаются они в России пока слабо, в сильной степени оставаясь зависимыми от конкретных собственников и топ-менеджеров.



Иногда в основе такого следования образцам лежит убежденность в том, что «мы — не хуже»: *«Собственники все живут в Лондонах, Парижах и Цюрихах, они давно сняли малиновые пиджаки и не хвастаются галстуками. Они видят, как живет бизнес в Европе и США. Иногда появляется желание подстроиться под европейскую модель деятельности компании, которая предполагает социальное участие. Например, я был в “Сименсе”, у них там есть спортзал, я построю такой же. Я же крутой, не хуже “Сименса”, у меня денег больше. Могу и крытый каток построить».*

Проведенное исследование вскрыло еще один важный фактор, практически не обсуждаемый в современных социологических работах, — «откаты». Очень точно эту практику обозначил один из бизнесменов: *«Три пишем — два в уме».* Может быть, именно данная практика может объяснить порой нерациональные, а иногда намеренно раздутые вложения в СП, величина которых не поддается рациональному объяснению. Это позволяет поставить проблему «скрытой рациональности» в действиях как самого бизнеса, так и власти, когда речь идет о социальной политике.

Данные нашего исследования позволяют говорить о том, что практика откатов присутствует в деятельности различных компаний, что создает особые стимулы для ее реализации: *«Бизнесмены, если кому-то что-то дают, хотят часть денег получить обратно. Каким образом? Через “своих” людей в администрации города они реструктуризируют свои платежи в местный бюджет: например, предлагают городу построить дорогу, которая вместо 1 млн. рублей по смете будет стоить 3 млн. рублей, два из которых возвратятся договаривающимся сторонам»,* — замечает один из респондентов.

По оценкам экспертов, строительные проекты являются идеальным механизмом для реализации практики откатов, которые могут быть выше реальной стоимости объекта в 0,5—1,5 раза хотя бы потому, что точно установить соответствие выполненных работ и используемых материалов практически невозможно, особенно когда речь идет о нетиповом строительстве: *«У нас значительная часть бизнеса занимается инфраструктурными проектами, и вы, наверное, сами догадаетесь, почему именно так происходит»,* — поясняет ситуацию один из наших респондентов.

Деньги, выделяемые бизнесом на СП, «оседают» и при финансировании других проектов, на что указывает известный представитель свердловского бизнеса: *«Размер спонсорских средств весьма часто фильтруется теми организациями, через которые они идут. Часто не более 3% средств попадет тому, кому они предназначаются».*

### *3.2. Мотивация и отношение собственников и топ-менеджеров компаний к осуществлению внешней социальной политики*

Исследование позволяет утверждать, что бизнес ведет себя на поле СП как вполне рациональный субъект, стратегии которого во многом определяются не только экономической целесообразностью, но и символическими побудителями, к которым можно отнести сложившиеся традиции и личностные ценностные установки собственников и топ-менеджеров.

Мотивация участия во внешней СП в большой степени отражает личностные характеристики представителей делового сообщества. Разумеется, здесь явно просматриваются *прагматические интересы*, которые во многом направлены на защиту своего бизнеса, на имиджевую политику, на необходимость выстраивания отношений с властью, о чем говорилось выше.

Не менее важным мотивом является желание соответствовать своему статусу, который ко многому обязывает: *«Являясь человеком бизнеса, ты вынужден формировать о себе мнение среди тех же чиновников. И чем твой уровень выше, тем больший должен быть охват в области СП. Это, безусловно, нужно. К этому тебя стимулирует тот круг лиц, на которых ты должен влиять»*, — замечает в своем интервью один из крупных предпринимателей.

Участие в политической деятельности, стимулирующее бизнес к вложениям в СП, одновременно работает на укрепление личного статуса и позиций собственников и топ-менеджеров как в среде элит, так и в обществе в целом.

Иногда лидерство при участии в крупных социальных проектах, наподобие строительства храмов, выступает значимым аргументом при принятии властью решений, нужных бизнесу. *«Участие бизнеса в крупных социальных проектах позволяет многого добиваться. Вот, например, Удоканское месторождение. Сюда приезжает господин Степашин, Примаков, куда их везут? На Ганину яму. А кто это делал? Я это строил, денег дал. Это имидж, дающий прямые выгоды и решение трудных бизнес-вопросов. По Удокану вопрос решился именно потому, что Козицин оказался не просто мелко-травчатый бизнесмен, а человек, который это сделал. Все мы люди. Когда в Верхотурье привозят VIP-персон, они реагируют на это по-человечески. Одно дело — помочь пенсионеру, а другое — выстроить храм»*, — убежден эксперт Анатолий Гагарин.

Однако, как бы ни хотел бизнес с помощью СП избегать конфликтов с властью или заявлять о себе на поле публичной политики, решать трудные бизнес-проблемы, результаты исследования позволяют говорить о том, что наряду с прагматической мотивацией, будь то защита своего бизнеса или политическое участие, существует иная, *моральная мотивация*, не связанная с соображениями получения возможной выгоды.

Оценки, полученные в ходе интервью, позволяют выделить как минимум четыре различных вида моральной мотивации у бизнеса. Обозначим их как: *«порыв души»*, *«память о прошлом»*, *«делиться надо»*, *«служить отечеству»*.

Мотив, который звучит в оценках самого бизнеса как *«порыв души»*, — гораздо более частая составляющая деятельности бизнесмена, чем об этом привыкли думать. Многие благотворительные акции, спонсорская помощь, поддержка талантливых людей или поддержка детства, реализуются благодаря действию именно этого мотива. В своих интервью бизнесмены говорят о том, что они заработали право жить и действовать по велению своей души. Складывается впечатление, что речь идет об обретении возможности увидеть смысл своей деятельности в ином свете. Этот мотив оказывается *«сцепленным»* с другими смыслообразующими мотивами, поэтому за возможность следования ему представители бизнеса согласны платить, и иногда не самые маленькие суммы.

Вот как особенности действия такого мотива у собственника описывает один из руководителей, отвечающих за социальную политику в крупной финансово-промышленной компании, хорошо известной на Урале: *«Внутренние предпочтения у руководителя компании есть. Оперный театр, детские дома, именные стипендии — это основное. Это он будет не просто делать, а всем в уши закладывать, как это необходимо. А все остальное — постольку поскольку, если только это будет способствовать укреплению его»*

*личного статуса и позиции. ...Как они возникли? Я думаю просто — жил, работал человек, а потом вдруг понял: всех денег не заработать. Есть смысл этими деньгами с кем-то поделиться. Но поделиться с теми, кто реально, по объективным причинам не может этих денег заработать. ...Это чисто человеческая позиция. Поддерживая детские дома или просьбы малоимущих, мы не приобретаем для себя реально ничего. Если вдруг руководителю придется от этого отказаться, он будет переживать по этому поводу, испытывает настоящий моральный дискомфорт».*

Важным запускающим механизмом «порыва души» является способность к сопереживанию. Иногда этот процесс бывает неожиданным для своего хозяина, но от этого действие этого мотива не становится менее сильным: *«Если говорить о благотворительности как душевном порыве, то это то, что тебя трогает. Я не хочу об этом говорить вслух — это мое. Это не поставлено на схему, на поток. Я посмотрел передачу, меня это внутри зацепило, вижу, чувствую душой, что нужно помочь. Это бывает очень неожиданным для меня самого».*

Иногда пусковым механизмом для данного мотива является бег от одиночества, желание, чтобы тебя запомнили, т.е. целый комплекс экзистенциальных мотивов, которые свойственны не только бизнесу, но и многим другим людям: *«Дружба в бизнесе — понятие условное. Даже среди партнеров по бизнесу. Это заставляет бизнес делать нерациональные шаги. И эти шаги обществом воспринимаются благосклонно. Если власть перестанет на богатых давить, они сами будут заниматься благотворительностью и другими проектами. Потому что это глубинный процесс»,* — убежден А. Гагарин.

Некоторые из опрошенных респондентов видят в помощи бизнеса местному сообществу еще более сложный мотив — стремление к гармонии: *«Бизнес выматывает, а бизнесмену надо восстанавливаться, это способ восстановления. Хочется сделать что-то такое, чтобы тебя запомнили. На экзистенциальном уровне это делается для того, чтобы восстановить внутри себя некую гармонию»,* — считает один из предпринимателей.

Мотив, который мы обозначили как «память о прошлом», характерен для руководителей бывших советских предприятий, вместе со своим предприятием они прошли долгий жизненный путь. Для них весьма значимым основанием в пользу тех или иных шагов в области СП является аргумент: *«Так было раньше, и я хочу это сохранить».* Весьма часто стимулом для актуализации данного мотива выступает не только память о заводе, но и память детства, которая способствует выстраиванию СП в современном времени. Например, А. Сысоев, бывший генеральный директор Богословского алюминиевого завода, вкладывая значительные средства в детские спортивные команды, ссылается на свои детские воспоминания: *«Я всю жизнь занимался спортом, даже во время войны играл за детскую школу на первенстве города по футболу. Есть было нечего, но наши родители находили возможность покупать нам бутсы и форму. Мы были воспитаны так, что нужно помогать тем, кто в нашей помощи нуждается. Ребята, которые занимаются спортом, становятся сильнее. Они начинают понимать: если проиграл, жизнь не заканчивается, потренируешься — будешь выигрывать».*

О непосредственном влиянии «памяти о прошлом» на проведение СП генеральным директором ОАО «Уралхимпласт» говорит один из членов его управленческой команды: *«Генеральный директор прошел на нашем предприятии путь от электрика до генерального директора. Он пришел сюда*

*работать, потому что здесь давали бесплатные талоны на обед. И он об этом всегда помнит, как бы ни менялось время. Он помнит много хорошего, что было на предприятии раньше, пытается это сохранить. Такая память многое определяет в политике компании».*

Именно память о прошлом заставляет директоров, выросших на заводе, совершать на первый взгляд совершенно непрагматичные шаги в области СП. Например, именно так поступил Николай Малых, директор «Уралвагонзавода», решив вложить деньги в реставрацию дома культуры завода, который носил легендарное имя бывшего директора. Сегодня красоте этого дома культуры поражаются не только тагильчане, но и приезжие из Москвы.

Члены команды генерального директора убеждены, что многие программы на заводе не были бы реализованы, если бы для директора завод был просто местом работы, а не стал бы местом жизни для всей его семьи: *«Наш директор — заводской человек. Он в этом коллективе состоялся. Он начинал здесь как слесарь-инструментальщик. Его родители здесь работали, жена, дети. Все с заводом связаны. У него подход был один во все времена, и он его не менял — человек должен чувствовать себя спокойно, уверенно, если у него за спиной — завод. Его можно спокойно отнести к «красным директорам», но люди на заводе от этого ничего не теряют».*

Мотив «делиться надо», который обычно звучит как: *«Помните, по христианскому обычаю — десятину отдай бедным»*, — один из тех мотивов, который хорошо осознается и действует наиболее выражено у руководителей и собственников новых компаний. Сегодня можно говорить о том, что подобное представление превратилось в некоторый внутренний императив или заклинание, которое не обсуждается и не подвергается сомнению. *«Заработал — поделись»*, эту позицию можно услышать как от представителей малого, так и среднего бизнеса, хотя не понятно, какой из внутренних побудителей лежит в основе данной мотивации: привычный ли конформизм или реальные этические нормы, которые сформировались у представителей бизнеса в ходе их работы.

Особое место в нашей выборке занимают предприниматели, внутреннюю мотивацию которых мы обозначили как *«служить своему отечеству»*. Несмотря на пафос, который скрывается за этой конструкцией, похоже, что люди, располагающие деньгами, могут позволить себе удовлетворять побуждения, которые простыми людьми воспринимаются как не совсем искренние. Размышляя о своей помощи другим людям, о своем бизнесе, такие предприниматели видят в своей деятельности не просто помощь людям, а желание сделать Россию сильной: *«Я вкладываю деньги в будущее своей страны. Я здесь живу и никуда не собираюсь уезжать. Мне ничего не нужно. Недавно я помог школе. Почему? Подумал, что по этой школе бегают две мои будущие снохи и зять, зачем им пылью дышать, вот я и сменил им полы. Я всегда делаю так, как душа подсказывает. У нас в России совесть сильнее, чем закон. И слава Богу! Я бы хотел, чтобы мои правнуки жили по такому же принципу. Хотя я прекрасно понимаю — благотворительность не должна идти в ущерб предприятию».*

Некоторые из таких предпринимателей прямо называют себя патриотами, хорошо понимая, как подобные заявления могут восприниматься со стороны. Но это не мешает им позиционировать себя именно таким образом, как во внешних контактах, так и в контактах со своими сотрудниками. Вполне вероятно, что в действительности это всего лишь стремление

убедить окружающих и себя самих в своей исключительности, но выбор именно такого способа объяснения своих социальных поступков из всего возможного многообразия заставляет думать о том, что соответствие внутренним побуждениям здесь имеется.

Особое место у бизнесменов занимает другой тип мотивации, который содержит в себе как прагматическую, так и моральную составляющую, а потому может быть отнесен к промежуточному мотивационному ядру во внутренней структуре личности. Один из наших респондентов обозначил ее как «взятка Богу».

Мотив поиска внутренней «индальгенции», замаливания грехов, который также свойственен представителям бизнеса, составляет основу такой мотивации. Будучи моральной по форме, она является прагматичной по своему внутреннему содержанию. Хотя бизнесмены скорее верят в судьбу, чем в Бога, многие из них являются фаталистами. Данный мотив не всегда носит форму реального отпущения грехов, скорее это попытка с помощью церкви найти внутреннее успокоение. Бизнес в России очень часто делается методами, которые порождают страхи и желание покаяться: *«Бизнес всегда требует некоторых уловок, которые создают эмоциональный дискомфорт. Это формирует особый эмоциональный груз, если хотите, — страх перед высшим судом. Я не говорю, что все бизнесмены верующие, но из страха перед судьбой, перед высшими силами, церкви помогают многие»*, — считает один из наших респондентов.

Итак, проделанный анализ позволил убедиться в том, что мотивация бизнеса при реализации внешней социальной активности не может быть сведена к прагматическим интересам. Моральная мотивация занимает особое место в мотивационной иерархии, которое нельзя не учитывать, если мы хотим понять реальные мотивы поведения бизнеса на поле социальной политики.

Одновременно исследование позволяет говорить, что моральная мотивация, сколь бы сильной она ни была, никогда не может заставить бизнесмена причинить ущерб своему бизнесу. Моральные мотивы не являются доминирующими, но при определенном стечении обстоятельств могут оказать решающее влияние на поведение бизнесменов.

#### **4. Отношения власти и бизнеса при осуществлении социальной политики**

##### *4.1. Требования власти к бизнесу*

Свердловская власть всех уровней предъявляет высокие требования к своему бизнесу. Может быть, именно поэтому свердловский бизнес чаще всего ведет себя в этом пространстве активно и инициативно. Что ждет от бизнеса региональная власть?

В наиболее концентрированном виде характеристику позиции власти в этом диалоге дал губернатор Свердловской области Э. Россель в докладе на международной конференции «Инвестиционный климат в российских регионах. Роль корпоративного управления в развитии бизнеса в Уральском федеральном округе», которая состоялась 24 июня 2005 г. в городе Екатеринбурге: *«Наша позиция в диалоге с бизнесом такова: жить в области и не заботиться о жителях невозможно, особенно в условиях, когда предприятия являются градообразующими. ...В области есть организации, которые не считают нужным выполнять и тот минимум, который закреплен законом, не заботятся ни о своих сотрудниках, ни об их семьях, ни о тех*



населенных пунктах, где расположены предприятия. И вот таких несознательных собственников мы должны всем миром, а в первую очередь — бизнес-сообществом, подтолкнуть к скорейшему осознанию взаимной зависимости бизнеса и общества». Перед бизнесом была поставлена задача перехода от текущих вложений к участию в среднесрочных программах развития территорий. Это фактически означает смену правил игры со стороны власти, которая хочет теперь иметь в лице бизнеса не просто «большой кошелек», а стратегического партнера, способного на долгосрочное участие во внешней социальной политике.

В свою очередь, органы власти Свердловской области видят свою задачу в выработке направлений социально-экономической политики, создании условий для их реализации в диалоге с бизнесом.

Как показывает исследование, различные уровни власти могут выстраивать свои собственные отношения с бизнесом, а характеристики регулярности и системности отношений на поле СП изменяются в зависимости от того, между какими типами властных субъектов и бизнес-структур они складываются и какие оси взаимодействия между властью и бизнесом попадают в центр анализа.

Наиболее формализованные и сбалансированные отношения власти и бизнеса по поводу реализации социальных проектов установились на оси «областная власть — крупный бизнес».

#### *4.2. Институциональные формы отношений между властью и бизнесом в сфере социальной политики*

Институциональной формой этих отношений стали трехсторонние договоренности представителей Правительства области, Совета промышленников и предпринимателей и областного Союза профсоюзов. В этих соглашениях участвует именно крупный бизнес. Соглашения включают участие во внешних социальных проектах, вопросы роста и прозрачности выплаты зарплаты работников предприятий, что в свою очередь влияет на полноту уплаты налогов в бюджет. Содержание соглашений координируется со стратегическими планами социально-экономического развития области, что позволяет крупному бизнесу ориентировать свои стратегии в сфере внешней социальной политики на перспективу.

Другая ось взаимоотношений власти и бизнеса — отношения в областном центре и в других городах области. Это взаимодействие, где в качестве партнеров выступают городская власть, Совет директоров промышленных предприятий и представителей профсоюзов градообразующих компаний. Отношения по этой оси примечательны тем, что в данном случае власть предъявляет бизнесу наиболее широкие требования к составу внутренней СП, одновременно с участием в городских социальных проектах.

Особая ситуация в этой системе отношений сложилась в Екатеринбурге. На оси взаимоотношений екатеринбургской власти с малым и средним бизнесом практически отсутствуют формализованные отношения.

Среди причин, которые мешают формализации отношений между бизнесом и городской властью, сами ее представители выделяют в качестве базового основания недостаток у власти необходимых ресурсов для такой формализации. *«На моей памяти было несколько попыток принимать документы, которые стимулировали бы бизнес принимать участие в социальных программах, предлагая взамен такие привлекательные вещи, как снижение местного налогообложения, предоставление арендных преимуществ, предос-*



тавление земельных участков, — ничто из этого, даже при наличии подобных решений, всерьез не срабатывает. Во-первых, потому что, заявив общие правила, потом нужно найти ресурс для их предоставления, например, снижение налога — это значит лишиться доходного источника бюджета. Бюджет изначально дефицитен, отказ от конкретных налогов всегда встречает сопротивление финансовых органов. Отсюда преобладание практики разовых преференций преимущественно бюрократического характера. Желание такое есть, но возможностей нет», — комментирует один из начальников управления Администрации Екатеринбурга.

Эксперты, в свою очередь, подчеркивают, что серьезным препятствием для работы по формальным правилам является то, что формальные правила затруднили бы движение теневых потоков средств между городской властью и бизнесом.

Вместе с тем, после кризиса 1998 г. происходит постепенная формализация обязательств бизнеса, в то время как преференции со стороны власти продолжают носить неформальный закрытый характер.

#### *4.3. Способы стимулирования бизнеса к участию в социальной политике*

Стимулы, которые предлагает власть, чтобы заинтересовать бизнес в участии в СП, можно разделить на публичные и непубличные.

К публичным стимулам относятся различные формы морального вознаграждения. Последние обеспечиваются посредством проведения регулярных ежегодных конкурсов, в которых есть свои номинации и, соответственно, победители. Так, Правительство области совместно с Областным Союзом промышленников и предпринимателей, Федерацией профсоюзов области (т.е. участниками трехстороннего соглашения) ежегодно проводят конкурс «Лидер в бизнесе», где есть номинации, оценивающие социальную активность бизнеса. Правительство области в рамках Дней милосердия, которые проводятся уже девятый год в Свердловской области, учредило номинацию «Лидер благотворительности». Есть городские номинации, где присваивается статус «Лучший спонсор города». Есть номинации по лучшим коллективным договорам. Победители конкурсов получают возможности участвовать в региональных и международных выставках, упоминаются в СМИ, в отчетных годовых докладах всех уровней власти.

Итоги областного конкурса подводятся раз в год и оглашаются на приеме у губернатора области. Аналогичные приемы устраивает и глава Екатеринбурга. Начальник Управления по социальной политике администрации Екатеринбурга Э. Гончаренко описывает их следующим образом: *«Раз в год мы организуем прием у главы города, подводим итоги благотворительной деятельности. Мне все структурные подразделения администрации сдают результаты своей работы: кто с кем работал в течение года и какие средства привлек. Мы готовим благодарственные письма за подписью главы города, организуем прием в Камерном театре. Это проходит на хорошем уровне, получается тусовка, фуршет. Глава города каждому участнику лично вручает письмо, пожимает руку. Для бизнесменов это важно. Им важно иметь личный контакт с главой».*

Главная возможность, которая предоставляется бизнесу на приемах, устраиваемых для победителей, — установление неформальных контактов с представителями власти. Это дает возможность бизнесу формировать социальный капитал, требуемый для успешного ведения дела. Эксперт Н. Минц убеждена: *«Можно с полным основанием говорить о том, что*

*крупный бизнес за счет межличностных коммуникаций достигает большего, чем за счет публичной политики».*

Подобная практика — утверждения победителей в СП на уровне области и на уровне отдельных городов, воспринимается бизнесом вполне серьезно, а дух состязательности добавляет в этот процесс необходимый динамизм. О том, что конкурсы — не просто формальная процедура, свидетельствует тот факт, что критерии для установления победителей вырабатываются совместно бизнесом и властью. При этом сравнение корпоративных вложений в СП проводится в увязке с возможностями компаний.

Вот что о процедуре и критериях отбора победителей в номинациях конкурса рассказывает начальник Управления по социальной политике администрации Нижнего Тагила В. Наговицын: *«В День города подводятся итоги благотворительности. Это большой праздник, когда отчитываются все предприятия. Для сопоставления вложений бизнеса используется критерий — суммы отчислений на социальные расходы, приходящиеся на одного работающего на предприятии-доноре. Сумма сделанных отчислений на одного работающего учитывается при подсчете баллов при распределении мест в конкурсе, и в том числе отдельно по номинациям. Доходит до смешного: сравнивают, сопоставляют, созваниваются. Как это так получилось, что у нас с вами разница чуть ли не на тысячу рублей? Ладно, 100—150 рублей — понятно, а 1000 откуда? Между предприятиями существует в хорошем смысле дух состязательности».*

В. Антонов, заместитель генерального директора по персоналу и социальным вопросам компании «Уралхимпласт» с гордостью напоминает в своем интервью: *«Наше предприятие уже несколько лет — лучший спонсор, в расчете на одного работающего. Конечно, мы уступаем по масштабам УВЗ и НТМК, но в расчете на одного работающего — мы лучшие. В этом году каждое предприятие заключило с районом договор социального партнерства. Я считаю, — хорошее дело».*

Наряду с моральным поощрением власть может предоставить бизнесу и другие возможности в обмен на оказываемую поддержку социальных программ, реализуемых властью. К числу таких возможностей, безусловно, принадлежит имиджевая поддержка бизнеса, помогающего власти. Иногда она принимает вид специального «спонсорского пакета», куда входят и другие услуги, востребованные бизнесом. Вот как данную практику описывает заместитель начальника управления культуры города Екатеринбурга Н. Смирнова: *«Мы составляем для бизнеса «спонсорский пакет». Что входит в этот «пакет»? Мы можем предоставить компании любовь и дружбу, личные контакты, возможности социальной рекламы в средствах массовой информации, когда речь идет о контактах с управлением культуры. У города есть свой медиа-холдинг «Уральский рабочий». Здесь бизнесу открывается зеленый свет. Мы, работники Управления, в интервью или статьях имеем право, не нарушая закона о рекламе, сказать, что нам больше всего помогли следующие компании... В следующий раз я, естественно, буду обращаться прежде всего к тем, кто нам помог. И другим буду советовать дружить с ними... На телевидении есть городские программы: 41-ый канал, АПН, 4-ый канал. Это не все. Мы можем предоставить бизнесу свои площадки — городские библиотеки, которые могут быть использованы для презентаций и прочих мероприятий бизнеса. Мы предоставляем их на льготных условиях своим спонсорам, в благодарность за поддержку».*

Остальные преференции часто определяются неформальными договоренностями. Их содержание и объем остаются закрытыми, особенно, если это касается договоров власти с крупным бизнесом. Областные, городские и муниципальные власти имеют, разумеется, разные возможности предоставления преференций.

Областная власть может лоббировать интересы бизнеса при получении государственных или зарубежных заказов, контролировать приход на территорию области «чужого» конкурентного бизнеса. Не менее важным ресурсом для преференций областной власти является установление арендных ставок за землю, понижающих и повышающих коэффициентов. Эти цифры принимаются по постановлению Правительства Свердловской области.

Ресурсы городской власти сопоставимы по значимости с ресурсами областной власти — это землеотводы, арендные отношения, бюрократические послабления, касающиеся упрощения процедуры оформления разрешительных документов, гарантированные подряды, льготированная оплата за использование муниципальной собственности.

Главным ресурсом городской власти при взаимодействии с бизнесом является землеотвод. Начальник управления ЖКХ Екатеринбурга так комментирует ситуацию: *«У города есть земля. Пока это так. Поэтому город сильнее. Он может воевать с кем угодно. За земельными участками бизнес придет в город, а не к области и не к Федерации».*

Городская и областная власть вполне осознанно пользуются своими ресурсами для взаимодействия с бизнесом, хотя полностью контролировать ситуацию им не удастся: *«Все секторы бизнеса без исключения контролировать сложно. Например, металлургический, который чаще всего имеет федеральные проекты, проконтролировать сложно. А какой-то, например, мелкотогровый находится на жестком поводе у городской администрации. Его можно выселить из помещения, не продлить договор аренды и т. д. Все зависит от специфики бизнеса. С кем-то отношений вообще никаких, с кем-то они договорные, кому-то администрация области может и приказать»*, — убежден один из представителей областной власти.

Эксперты, в свою очередь, склоняются к точке зрения, что бизнес участвует в областных или городских проектах в зависимости от того, какие проблемы ему нужно решить. Он может договариваться с любым уровнем власти, который ему необходим.

Всегда ли бизнес может найти свои выгоды от участия в реализации социальных проектов, реализуемых властью? Результаты исследования свидетельствуют о том, что в подавляющем большинстве случаев это ему вполне удается. Однако примерно в 10% случаев взаимодействия не получается. Н. Смирнова, заместитель начальника Управления культуры администрации города Екатеринбурга, поясняя складывающуюся ситуацию, замечает: *«Есть примеры, когда бизнес отказывается участвовать в проекте. Есть компании, которые, к сожалению, не видят своей аудитории в настоящем проекте. Например, компании, торгующие бытовой техникой, или сотовая связь. Они нам откровенно говорят: «День Победы — это не наша целевая аудитория. Это люди пожилого возраста».* Крупные и сильные компании могут, отстаивая свои интересы, сопротивляться предложениям власти и побеждать. Но такое поведение могут позволить себе только компании, владеющие градообразующими предприятиями.

Когда интересы бизнеса и власти расходятся, власть прибегает к разным формам давления на бизнес. Давление власти может сделать бизнес более сговорчивым, но может и не достичь поставленной цели. Такие прецеденты тоже имеют место. *«Есть у нас в городе котельно-радиаторный завод; руководитель там давно работает, имеет большой опыт. Как бы его ни убеждал глава на Совете директоров помочь городу, он отвечал: “Нет, и все. Я не буду действовать в этом направлении, даже на собственников выходить не буду и не буду их просить”»,* — рассказал один из представителей городской администрации.

Реальная практика выстраивания отношений бизнеса и власти показывает, что рычагов давления у власти больше, чем возможностей сопротивления у бизнеса. Сопротивление бизнеса и отказ от помощи власть вполне способна переломить. Именно так считает глава одного из городов в Свердловской области: *«Если потребуются стимулы для включения бизнеса в СП, то мы их найдем. Если директор работает порядочно, показывает прибыль — это одно. А если он за забором закрылся, тогда есть другие рычаги. Пожарные, эпидемстанции и др. Есть фискальные службы. Если руководство предприятия начинает вести себя плохо, мы садимся с ним за стол и договариваемся. С нормальным человеком можно говорить нормально. А того, кто не понимает, можно публично наказать. Например, когда возникла необходимость, мы нашли процедуру, обанкротили предприятие, отобрали его у руководителя. Он остался ни с чем. И вынужден был уехать. Другие уже не будут со мной связываться».*

Малый и средний бизнес, находясь у власти «на коротком поводке», пытаются влиять на складывающуюся ситуацию доступными им средствами. С этой целью, например, средний бизнес начал активно продвигаться в выборные органы власти. Владелец сети магазинов бытовой техники в городе Екатеринбурге так аргументирует свой приход в городскую Думу: *«Бизнес не живет в вакууме. У нас огромные связи и сложные взаимоотношения со многими структурами. И всегда есть желание навести порядок и улучшить ситуацию вокруг себя. Потому я и пошел в гордуму. ...Принято считать, что во власть идут, чтобы оторвать себе кусок пожирнее. Мне от власти ничего не надо было. Я пошел в гордуму, когда мой бизнес уже набрал силу и встал на ноги. Мне нужно было только одно — чтобы власть не мешала мне работать».*

Сами представители городской власти в такую мотивацию вхождения во власть не верят: *«Это, безусловно, лукавство с их стороны. Бизнесмены, которые идут в политику, активно используют свой политический имидж для продвижения товаров. Политика им нужна для расширения своего бизнеса, а не для помощи населению. Реальная практика показывает: нахождение во власти с депутатским значком или на государственной должности (лучше на должности, от которой зависит распределение ресурсов) очень быстро окупает вложения в политическую кампанию и содействует расширению бизнеса сразу же. Преференции в таких случаях превращаются из моральных и бюрократических преимуществ в совершенно материальные вещи: льготы на земельные участки, недвижимост, финансирование проектов, гарантированные подряды и т.д. И здесь никаких исключений нет, или ты не реальный бизнесмен».*

Эксперты считают, что пришло время, когда отношения власти и бизнеса как субъектов социальной политики должны приобрести более открытую и формализованную форму, что создало бы предпосылки для пре-



вращения этих отношений в систему. Произойти это может только в том случае, если власть перестанет рассматривать бизнес как субъекта, который несет односторонне полную ответственность перед властью. Власть должна научиться понимать, что и она ответственна перед бизнесом.

#### *4.4. Правила, регулирующие внешнюю социальную политику компаний*

Правила, регулирующие внешнюю СП бизнеса, только начинают формироваться и пока явно не приобрели характера устойчивых норм. Большинство представителей бизнеса считают, что власть до сих пор не выработала четких и определенных правил взаимодействия с бизнесом. Некоторые из экспертов также указывают на особую значимость проблем согласования действий власти и бизнеса как субъектов СП, резонно полагая, что нельзя нагружать бизнес сверхобязательствами по отношению к обществу, в то время как государство не предъявляет своих принципов взаимодействия с бизнесом: *«Пора задуматься над принципами сотрудничества власти и бизнеса, — считает заместитель главного редактора журнала «Эксперт—Урал» Александр Задорожный. — Надо договориться о правилах сотрудничества на этом поле. Если бизнес обязывают инвестировать средства в развитие спортзалов, в лечебные пункты, тогда следует говорить и о госпрограммах государственного содействия бизнесу. Боливар двоих не выдержит. Работать в условиях, когда государство не представляет специфику своих отношений с предпринимательством, невозможно. Как бизнес может в этом случае моделировать свои отношения с властями и свои социальные вклады?»*

Исходная избирательность отношения власти к бизнесу, зависимость этих отношений от многих привходящих факторов, приводят к тому, что власть заявляет о необходимости выработки подобных правил, но на деле они носят преимущественно неформальный характер.

Кто в большей степени заинтересован в формализации отношений на поле СП? Опрошенные бизнесмены убеждены, что именно они являются сторонниками выработки соответствующих формальных правил. Хотя бы потому, что это могло бы ограничить претензии власти в их сторону. Нельзя сказать, что в данном направлении не сделано никаких шагов. По крайней мере, в Свердловской области пришли к такой форме, как подписание договоров с крупными компаниями, где оговариваются те взаимные обязательства, которые берет на себя каждая из сторон. Эти договоры формулируют обязательность исполнения достигнутых договоренностей каждой из сторон.

Власть в свою очередь убеждена, что сегодня ее отношения с бизнесом строятся по модели торга, поэтому она не менее заинтересована в том, чтобы знать, какие преференции может потребовать у нее бизнес в ответ на вложения в СП. Но процесс формализации движется медленно, следовательно, регулирование этого взаимодействия неформальными правилами более выгодно обеим сторонам. *«Скажите, зачем бизнесу все эти формальные соглашения? Все равно все происходит только тогда, когда люди встретятся, поговорят, поймут условия. Кстати, Россель большой мастер таких договоренностей. И многие представители бизнеса идут на уступки губернатору, договариваясь с ним в неформальном режиме»*.

Не следует забывать, что участие бизнеса во внешней СП — добровольное дело, и власть это хорошо понимает. Кроме того ситуация меняется столь быстро, что заявленные обязательства со стороны бизнеса или

власти могут быть не выполнены по вполне объективным причинам. Иногда это происходит не по злому умыслу, а потому, что меняется внутренний и внешний расклад политических сил, и это заставляет участников договоренностей подстраивать свои обязательства под изменившиеся условия.

Слабая формальная оснащенность заключаемых соглашений, привычка «*писать одно, а требовать другое*», приводят к тому, что сегодня ни одна формальная договоренность фактически не обязательна к исполнению.

Проведенное исследование позволяет говорить о том, что основную регулирующую функцию в договоренностях власти и бизнеса продолжают нести неформальные договоренности, которые строятся с помощью прямых контактов.

Среди правил, которые регулируют неформальные соглашения власти и бизнеса, отчетливо выделяются следующие:

- необходимость исполнения достигнутых неформальных договоренностей всеми участниками соглашения;
- право на выдвижение встречных требований, на поиск компромиссных решений, учитывающих интересы друг друга;
- требование встречной открытой или скрытой лояльности со стороны власти по отношению к тем представителям бизнеса, которые идут на взаимодействие с властью на поле СП, предоставление им в первую очередь соответствующих преференций;
- возможность использования вложений бизнеса в СП в качестве инструмента урегулирования возникающих конфликтов между властью и бизнесом;
- требование иерархического соответствия при взаимодействии бизнеса и власти на поле СП;
- право запаздывающего информирования или не информирования своих рядовых работников о социальных проектах, реализуемых по просьбе власти.

Наличие подобных неформальных регуляторов делает процесс привлечения бизнеса к участию в СП более приближенным к сегодняшним возможностям каждой из сторон.

Такое правило, как необходимость исполнения достигнутых договоренностей в процессе неформального взаимодействия, действует практически как обязательное, потому что в противном случае урон авторитету участников таких договоренностей будет столь велик, что его никогда не сравнить с последствиями, которое могло бы повлечь за собой неисполнение формальных договоренностей.

Важным правилом является также то, что власть и бизнес, реализуя социальные проекты, предусматривают возможность негласной платы со стороны власти за лояльность к ней бизнеса. Можно только догадываться о том, как власть расплачивается с теми, кто помогает более всего, но в данном случае сам факт возможности торга делает подобную деятельность оправданной в глазах бизнеса. Правда, некоторые представители власти убеждены, что правило «эквивалентности» обмена демонстрирует излишний эгоизм бизнеса, его нежелание думать о нуждах общества: *«Бизнес продолжает оставаться законченным эгоистом. Он думает только о своем бизнесе. И если ты умеешь сделать так, чтобы найти возможность решить его проблемы, то он будет чувствителен к просьбам со стороны чи-*



новника. *Модель торга продолжает оставаться основной в этих отношениях*», — считает один из представителей свердловской власти.

Другие представители власти не видят в модели торга чего-то особенного: *«Отношения власти с бизнесом постоянно требуют взаимных инъекций, это и происходит. И это устраивает обе стороны»*, — считает один из руководителей областной власти.

Бизнес нуждается не только в дополнительных преференциях со стороны власти в виде налогов или других прагматических возможностей, но и заинтересован в повышении своего статуса в обществе. Поэтому он ожидает от власти публичной поддержки его представителей, которые помогают ей наиболее охотно и в значительных объемах. Власть соглашается на это, и весьма часто «послушные» компании получают подкрепление своей социальной деятельности в виде грамот и дипломов за победу в тех или иных номинациях во всевозможных конкурсах. Такое признание со стороны власти позволяет бизнесу не просто обзавестись дипломами, но использовать их наличие в своей имиджевой политике. *«Подобная поддержка со стороны власти очень важна. И дипломы совсем не бесполезная вещь. Бизнесу необходимо, чтобы власть замечала его усилия. Тогда и население будет относиться к бизнесу терпимее. Когда ведешь дело, очень важно знать, что власть не настроена к тебе агрессивно. Тогда у тебя есть больше маневра. Правда, всегда можно увести свой бизнес на другую территорию, но где гарантия, что там не придется добиваться благосклонности власти, вложив в это еще большее количество средств»*, — замечает в своем интервью один из собственников.

Свои правила, которые не следует нарушать, имеет и процесс договоренностей по поводу реализации тех или иных проектов. Например, есть негласное разделение на компании, с которыми может контактировать губернатор, глава правительства или его заместитель, может быть, глава города, в котором расположены предприятия компании. Есть компании, с которыми позволительно контактировать министру областного правительства или его заместителю. Это правило никто не произносит вслух, но каждый министр знает, может ли он просить ту или иную компанию о помощи или нет: *«Мне до крупных федеральных компаний не дотянуться»*, — замечает в своем интервью один из министров. — *Мы обращаемся к тому бизнесу, с которым имеем личный контакт. Соответственно, есть круг бизнесменов, с которыми я контактирую, сталкиваюсь, знакомлюсь, именно к ним я и обращаюсь за помощью. Это, как правило, наш местный областной бизнес. Выше я не прыгаю. С ними контактирует или губернатор, или руководители правительства»*.

При этом, несмотря на то что свердловский и екатеринбургский бизнес негласно поделен на компании, которые помогают губернатору, и компании, которые помогают мэру города Екатеринбурга, исследование не позволяет утверждать однозначно, что социальная поддержка бизнесменов имеет четкую отнесенность либо к тому, либо к другому. Тем не менее бизнесмены, заседающие в областной думе, с большей готовностью помогают губернатору, а те, кто представлен в городском собрании, — мэру.

Один из областных министров считает, что помощь, которую оказывает бизнес, не связывается в сознании бизнесменов с иерархией власти в случае, если речь идет о разовых акциях. Когда же дело касается масштабных проектов или программ, которые формируют имидж власти, по-

добное разделение помощи бизнеса по адресатам более вероятно: *«Когда речь идет о разовой гуманитарной помощи, значения не имеет, кто к бизнесу обращается, областной или городской руководитель. Решения за ними. Хотя, конечно, предпочтения негласные есть. Но они не жесткие. Поэтому они могут отвечать и на мои просьбы, и на просьбы мэра и его команды. Для решения проблем бизнеса уровень власти имеет значение, а для оказания гуманитарной помощи — нет. Хотя, когда речь идет о больших и дорогостоящих проектах, которые формируют позитивный имидж власти, такое разделение может существовать».*

Еще одно важное правило, которому бизнес пытается следовать, — это ограничение реальной информации для своих работников о том, какие вложения сделаны в областные или городские проекты. Чаще всего, как говорят средние руководители компаний, они узнают об участии своей компании в том или ином проекте областной власти по телевизору. Такое поведение со стороны руководителей объясняется тем, что работники не всегда благосклонно воспринимают подобные шаги, потому как считают это участие избыточным: *«Рядовые работники как говорят: «Зачем деньги области дали. Могли бы нам зарплату повысить». Не понимая, что существуют политические цели и отношения с властью, когда иначе поступить ты не можешь. Правда, такое непонимание демонстрируют не все и не всегда. Но на всякий случай, если нет стопроцентной уверенности, что коллектив поймет, лучше с информацией погодить и озвучивать ее тогда, когда проекту власть сделает позитивный пиар».*

Проведенное исследование позволяет обозначить лишь некоторые из таких неформальных правил. Не исключено, что их круг значительно шире. Но в данном случае нам было важно не просто описать их, а показать, что соотношение правил в этой сфере взаимодействия складывается далеко не в пользу формальных договоренностей, которые хоть и становятся постепенно всеобщепотребимыми, но не могут регулировать весь спектр возникающих здесь проблем.

## 5. Заключение

1. Анализ социальной политики, проводимой компаниями на территории своей деятельности, выполненный на примере динамично развивающегося российского региона с диверсифицированной экономикой, свидетельствует, с одной стороны, о широкой распространенности таких практик. Вместе с тем причины, побуждающие бизнес заниматься социальной политикой, неоднозначны, а ее формы не универсальны. Во взаимодействии бизнеса с властью по поводу условий и масштабов участия в социальной политике сегодня продолжают доминировать неформальные персонализированные отношения, которые отражают многообразие и неоднозначность реализуемых практик. Поливалентность социальной политики бизнеса является в настоящее время наиболее адекватной ее общей характеристикой.

2. Основные движущие силы, побуждающие бизнес к проведению социальной политики, можно разграничить по типам субъектов, от которых они исходят:

- давление власти;
- давление со стороны местного сообщества, на территории которого бизнес осуществляет свою предпринимательскую деятельность;
- внутренняя мотивация собственников и топ-менеджеров компаний.

3. Давление власти предстает как политические действия, направленные на привлечение бизнеса к поддержке текущей деятельности объектов социальной сферы, реализации социальных программ и проектов, иницируемых властью. Власть предъявляет к бизнесу требования как общего характера, так и вполне определенные по содержанию, связанные с несением расходов на социальные цели.

Основаниями для давления власти на бизнес выступают:

- убежденность в том, что компании обязаны нести на себе часть бремени расходов на социальные нужды в качестве платы за то, что им разрешили приватизировать имущество государственных предприятий, заниматься предпринимательской деятельностью и недоплачивать налоги на получаемые доходы;
- возможность предоставления властью тех или иных преференций бизнесу в индивидуальном порядке, в обмен на которые бизнес должен оказать поддержку, необходимую для реализации интересов органов власти и конкретных чиновников, предоставляющих соответствующие преференции.

4. Давление со стороны местного сообщества предстает как ожидания поддержки бизнесом деятельности объектов социальной сферы, благоустройства города, материальной помощи ветеранам, пенсионерам, малоимущим.

Основаниями для таких ожиданий выступают:

- существующие в российском обществе представления о нелегитимности проведенной приватизации, предоставившей нынешним собственникам возможность извлекать доходы из бывшей государственной собственности;
- убежденность в массовости практик уклонения от уплаты налогов и порождаемой этим недостаточности средств, которые государство и местные власти могут направить на социальные цели;
- возлагаемая на бизнес ответственность за порожденные рыночной экономикой социальные проблемы и убежденность в необходимости делиться с народом.

5. Внутренняя мотивация собственников и топ-менеджеров компаний к осуществлению социальной политики включает как прагматические, так и моральные элементы. Прагматическая мотивация реализуется в стремлении средствами социальной политики обеспечить воспроизводство необходимых бизнесу кадровых ресурсов, добиться от власти нужных ему политических решений, доступа к ресурсам, которыми она распоряжается, сформировать позитивный имидж в бизнес-сообществе и общественном мнении, укрыть от налогообложения часть доходов (практика откатов) и др. Составляющие моральной мотивации могут быть обозначены как «порыв души», «память о прошлом», «делиться надо», «служить отечеству».

6. Конфигурации вышеуказанных движущих сил к проведению бизнесом социальной политики складываются по-разному для компаний с различной историей и культурой, разными социально-экономическими условиями деятельности, различным человеческим капиталом. Так, для компаний, владеющих приватизированными предприятиями со старыми традициями патерналистской социальной политики, и в особенности для тех из них, которые выполняют функции градообразующих производств, давление местного сообщества и власти является наиболее выраженным.

Напротив, бизнес, возникший «на пустом месте», не отягощенный явными и неявными обязательствами, обусловленными приватизационными сделками, либо не занимается социальной политикой, либо делает это для реализации собственных прагматических целей, а иногда и руководствуясь моральными убеждениями.

7. Было бы неправильно представлять ситуацию таким образом, что во взаимодействии власти и бизнеса только бизнес находится под давлением власти. В определенных ситуациях он сам имеет возможность оказывать давление на власть, определяя условия своего участия в социальной политике. Именно такая ситуация складывается в городах во взаимоотношениях между городскими властями и градообразующими предприятиями. Владеющие ими компании обладают ресурсами, непоставимыми с доходами городского бюджета. Бизнес в таких городах фактически содержит объекты социальной сферы, патронирует все социальные программы, на реализацию которых у власти нет денег, и поэтому может жестко диктовать власти условия своих инвестиций в социальную сферу города.

8. Во взаимодействии власти и бизнеса при реализации социальной политики просматриваются три основные модели:

- административное принуждение:  
власть требует от бизнеса вполне определенных вложений в реализацию ее социальных программ и проектов, при этом конкретные параметры возможной компенсации со стороны власти затрат бизнеса не обозначаются, а отказ бизнеса от удовлетворения просьб власти чреват применением санкций в отношении его доступа к ресурсам, контролируемым властью;
- торг вокруг условий поддержки бизнесом социальных программ и проектов власти:  
предметом торга выступают масштабы и направления расходов бизнеса и способы их компенсации властью;
- невмешательство:  
власть не занимает активной позиции по отношению к внутренней и внешней социальной политике, проводимой бизнесом, а бизнес осуществляет ее независимо от власти.

9. Отношения власти и бизнеса, реализуемые по моделям административного принуждения и торга, носят преимущественно неформализованный характер. Это чрезвычайно важная характеристика современного участия бизнеса в социальной политике. Доминирование неформальных практик, однако, приводит к тому, что интересы общества в этом взаимодействии оказываются менее значимыми по сравнению с интересами конкретных чиновников.

Отдельные представители власти и бизнеса декларируют необходимость большей формализации условий и правил участия бизнеса в СП. Проведенное исследование позволяет говорить о появлении целого ряда прецедентов формализации институтов взаимодействия бизнеса с властью, профсоюзами, местным сообществом на поле социальной политики. Но даже если эти примеры отражают складывающуюся тенденцию, не следует переоценивать возможные темпы развития этого процесса.

10. Проведенное исследование вскрывает ряд важных проблем, которые возникают в пространстве взаимодействия власти и бизнеса на поле СП.

Основная из проблем состоит в том, что власть связывает с бизнесом слишком высокие ожидания, действуя как вынужденный субъект патернализма на поле СП. Подобная позиция приводит к тому, что она довольно жестко рекомендует бизнесу быть социально ответственным. Например, сегодня в Свердловской области региональная власть приступила к борьбе с неэффективными собственниками. Очевидно, что подобная кампания, наряду с заявленными публичными целями, имеет и иной подтекст. Фактически она дает скрытое разрешение разбираться с теми действующими субъектами в бизнесе, которые демонстрируют экономическое, социальное или политическое неповиновение.

Многообразие форм поддержки, которые демонстрирует бизнес по отношению к местной власти, позволяет утверждать, что диалог с позиции силы может только ухудшить качество взаимодействия между бизнесом и властью, а не улучшить его. Сильное нарастание давления на бизнес со стороны власти может привести не к мобилизации бизнеса как субъекта СП, а к его уходу с поля СП там, где это возможно. Бизнес никогда не действовал и не будет действовать в ущерб своим прагматическим интересам. Чтобы тратить свои деньги на СП, бизнес сначала должен их заработать. Поэтому требования власти должны учитывать реальные возможности бизнеса, а не исходить из того, что сегодня власть хочет от бизнеса получить.

Существенной проблемой является то, что власть, заботясь в своей практической деятельности преимущественно о краткосрочных политических интересах, пока не может играть роль долгосрочного партнера во взаимодействии с бизнесом на поле социальной политики. Это значительно сужает возможности бизнеса как субъекта социальной политики.

Не менее важной проблемой является разрыв между уровнями компетенции местной власти и бизнеса. Некоторые из компаний, действующих на территории Свердловской области, пытаются смягчить этот разрыв, но пока бизнес оказывается более рациональным и стратегическим субъектом, нежели власть в нестоличных городах области.

11. Все указанные выше виды движущих сил, побуждающие бизнес к ведению социальной политики, не исчезнут в обозримой перспективе. В будущем, по мере роста экономики и предпринимательских доходов следует ожидать расширения участия бизнеса в социальной политике. Но различные факторы, побуждающие бизнес к такому участию, будут по-разному воспроизводиться и иметь разную конфигурацию для всех страт бизнеса. Поэтому в обозримой перспективе следует ожидать сохранения поливалентного характера участия бизнеса в социальной политике и многообразия его форм.

Из этого следует, что отношение органов власти и местных сообществ к пониманию социальной ответственности бизнеса и реальное взаимодействие с ним на поле социальной политики должны ориентироваться не на формирование универсальных стандартов такой ответственности и политики, а на реализацию дифференцированного подхода к различным стратам бизнеса.

12. Институты участия бизнеса в социальной политике будут и далее развиваться и формализовываться, но преимущественно неформальный характер складывающихся здесь отношений и соответственно неоднозначность отношений бизнеса и власти в связи с его участием в социальной политике будут сохраняться и отражать меру:



- сохраняющихся в обществе разногласий в оценке результатов проведенной приватизации и вытекающих из них обязательств;
- уклонения бизнеса от налогообложения получаемых доходов;
- возможности осуществления чиновниками и бизнесменами коррупционных сделок: индивидуальные предпочтения бизнесу в обмен на ресурсы для реализации политических интересов конкретных чиновников, а также социальные вложения бизнеса в обмен на откат ему части средств.

13. Проведенный анализ причин, форм, правил и перспектив участия бизнеса в социальной политике подводит к ряду серьезных вопросов, на которые пока нельзя дать однозначных ответов: всегда ли то, что предпринимает бизнес в пространстве социальной политики, выгодно обществу? Не является ли результативное давление власти, местных сообществ, работников на бизнес, побуждающих его заниматься социальной политикой, тактической победой, которая в перспективе может оказаться долгосрочным проигрышем? Эти вопросы заслуживают дальнейшего специального изучения.

### Литература

Социальные проекты в Пермской области: методики и технологии // Под ред. П.И. Блуся. Пермь: Пермское книжное издательство, 2004.

Отношение населения России к предпринимателям. Аналитический доклад / Под ред. М.К. Горшкова. М.: НИКСИ, 2004 (рукопись).

Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год / Под ред. С. Литовченко. М.: Ассоциация менеджеров, 2004.

*Перегудов С.* Корпорации, общество, государство: эволюция отношений. М.: Наука, 2003.

*Хахулина Л.А.* Социальная политика предприятий: вынужденная мера или добровольный выбор // Человеческие ресурсы региона и корпоративная политика. Материалы научно-практической конференции. Норильск, 2 октября 2003 г. / Независимый институт социальной политики. М.: Поматур, 2003. С. 34—40.

*Черныш М., Иванова Е.* Потребители, менеджеры, СМИ и чиновники оценивают социальную роль бизнеса в России // Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания. М.: Ассоциация менеджеров, 2004.

Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? / *Чирикова А.Е., Лапина Н.Ю., Шилова Л.С., Шишкин С.В.* (отв. ред.); Независимый институт социальной политики. М.: ГУ—ВШЭ, 2005.





*Е.В. Серова*

### **Влияние политики сельского развития на уровень жизни населения: результаты одного обследования**

Пермская область (с 2005 г. — край) представляет собой развитый промышленный регион России, являющийся одним из немногих доноров федерального бюджета. По объему валового регионального продукта регион входит в первую дюжину субъектов Федерации, по ВРП на душу населения — в первые 15 субъектов. Область имеет весьма развитую промышленность, привлекательную для инвестиций, причем не только отечественных; по уровню инвестиций в экономику область занимает 18-е место, при этом высока доля вложений именно в частный сектор.

Относительно высокий экономический потенциал области обеспечивает также и относительно высокий уровень реальных доходов населения: область занимает 6-е место по соотношению доходов и стоимости потребительской корзины.

В то же время сельское хозяйство в области играет второстепенную роль. Доля сельского хозяйства в ВРП составляет 5—8%, что по данному показателю позиционирует Пермскую область среди 15 последних регионов страны. Среди других регионов округа только Свердловская и Челябинская области имеют более низкую долю сельского хозяйства в экономике. Аналогично, в области доля сельского населения ниже, чем в среднем по России и по Уральскому экономическому району. Занятость в аграрном производстве также ниже среднего уровня по стране и по экономическому району. Если из расчетов исключить Коми-Пермяцкий автономный округ, то доля населения, связанного с аграрным сектором, будет еще ниже.

Пермская область уже несколько лет развивает программы сельского развития, ориентированные на повышение доходов сельских жителей. В частности уже несколько лет в ряде районов области идет эксперимент по созданию кооперативов по закупке сельхозпродукции у хозяйств населения. Несколько лет назад началась программа создания муниципальных фондов, которые дают мелкий и мельчайший кредит сельским жителям для начала собственного малого бизнеса в любой сфере сельского развития. Много лет продолжалась программа субсидирования жилищного строительства в сельской местности. Наконец в 2005 г. принята концепция программы социального развития села до 2010 г., включающая элементы развития инженерной и социальной инфраструктуры, а также формирование альтернативной занятости в сельской местности<sup>1</sup>.

Для оценки эффективности социальной политики в сельской местности области в 2002—2004 гг. и для выработки направлений этой политики

---

<sup>1</sup> Со всеми программами можно ознакомиться на сайте Департамента агропромышленного комплекса и продовольствия Пермского края: <http://www.agro.perm.ru/region/projects/>

на среднесрочную перспективу Аналитический центр Агропродовольственной экономики (АПЭ) совместно с Областным агентством по статистике провел опрос 792 респондентов в восьми районах (Бардымском, Еловском, Кишертском, Красновишерском, Куединском, Октябрьском, Уинском, Чердынском). Выбор районов был связан с тем, что в Октябрьском и Чердынском районах проводятся эксперименты по повышению занятости и доходов сельских жителей на основе создания специальных муниципальных фондов, а в Бардымском и Еловском районах идет проект «Социально-экономическое развитие сельской территории за счет создания кооперативных структур в сфере производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции от личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств». Для оценки эффективности этих проектов были выбраны еще четыре района со схожими социально-экономическими условиями. Основные характеристики выборки представлены в табл. 1.

Таблица 1. Характеристики выборки

Средний возраст, лет	44,4
Гендерная структура, %	
Мужчин	24
Женщин	76
Семейное положение, %	
Женат (замужем)	73
Разведен	7
Холост	10
Другое	10
Размер семьи, человек	2,7
Количество иждивенцев	1,7
в том числе детей до 16 лет	1,5
Доля семей с иждивенцами, %	63,8
Доля семей с детьми до 16 лет	49,4
Образование, %	
Начальное	10
Среднее	29
Среднее специальное	46
Неполное высшее	1
Высшее	13
Профессия, %	
Сельское хозяйство	37
Социальная сфера	25
ЖКХ	6
Промышленность	9
Транспорт	6
Другое	17
Занятость, %	
Имею постоянную работу	71
Работаю временно	5
Подрабатываю от случая к случаю	2
Не работаю по найму, но являюсь предпринимателем (в том числе фермером)	1
Не работаю по найму, но веду личное подсобное хозяйство	1
Не работаю (по инвалидности, по возрасту)	15
Не работаю, но ищу работу	5
в том числе более 6 месяцев	40
в том числе имею статус безработного	7

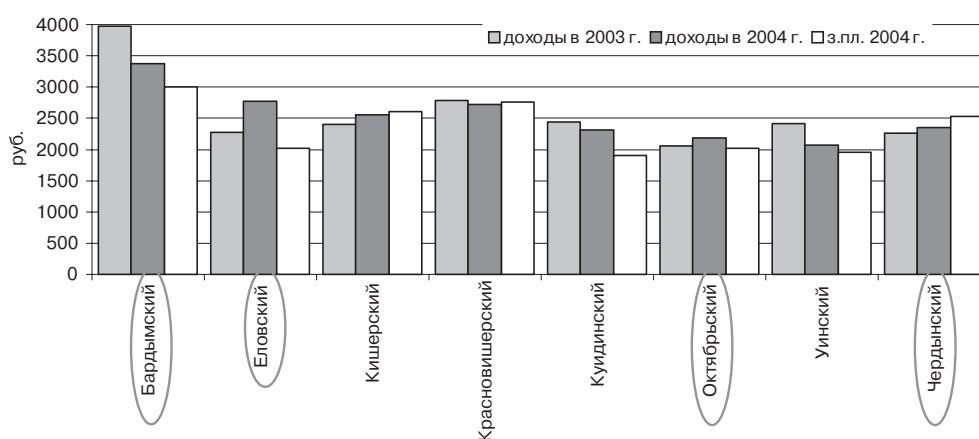
Как видно из таблицы, выборка несколько смещена в гендерном отношении (превалирование женщин по сравнению с генеральной совокупностью), что может привести к занижению оценок доходов.

В каждом районе было отобрано случайным образом около 100 респондентов. На вопросы о личном доходе и своем отношении к уровню развития инфраструктуры, о эффективности социальной политики они отвечали от своего имени, а о покупках и благосостоянии семьи — о своей семье.

По уровню благосостояния районы выборки более или менее равны, исключение составляет Бардымский район, где средний уровень доходов более высок, чем в среднем по выборке (рис. 1).

Рисунок 1

**Распределение районов выборки по среднему уровню доходов респондентов\***



\* Здесь и далее обведены названия пилотных районов.

Опрос проводился способом личного интервью по анкете из 6 групп вопросов: источники доходов, основные расходы, характеристика незарплатных источников доходов, самооценка материального благосостояния, оценка развития социальной и инженерной инфраструктуры, оценка областной социальной политики.

## 1. Доходы

### 1.1. Уровень и источники доходов

Средний по выборке денежный доход в месяц составил более 2,5 тыс. руб., однако этот уровень очень сильно варьируется (стандартное отклонение почти равно среднему) (табл. 2). Основную часть доходов сельского населения формирует заработная плата. Только 30% населения не получало зарплаты в 2003 г. При этом уровень заработной платы варьируется заметно меньше, чем денежный доход. Главными среди других источников денежных доходов в селе остаются доходы от ЛПХ, а также пособия и социальные выплаты. За 2003 г. пособия и прочие социальные выплаты получала половина респондентов, доходы от ЛПХ — четверть. Сбор дикоросов и иные источники давали до 6% всех денежных доходов. По понятным причинам доходы от незарплатных источников варьируются очень сильно (табл. 2).

Главным дополнительным источником дохода является оказание услуг. Так, например, респондентами назывались такие виды деятельности, как строительство, ремонт бытовой и сельскохозяйственной техники, автомобилей, пошив одежды, сдача квартиры или земли в аренду.

**Таблица 2. Средние по выборке характеристики доходов в 2003 г., рублей**

	Среднее по выборке	Стандартное отклонение
Средний уровень денежного дохода в месяц за 2003 г.	2581,0	2217,8
Мин. месячная заработная плата за 2003 г.	1979,9	1532,1
Макс. месячная заработная плата за 2003 г.	2358,3	1804,7
Пособия, социальные выплаты, пенсия, др. выплаты	876,4	885,0
Мин. в месяц доходы от продажи сельхозпродукции в 2003 г.	1309,3	2018,8
Макс. в месяц доходы от продажи сельхозпродукции в 2003 г.	2419,5	4912,2
Мин. в месяц доходы от продажи грибов, ягод в 2003 г.	771,4	1243,3
Макс. в месяц доходы от продажи грибов, ягод в 2003 г.	860	928,4
Другие доходы	453,2	928,4

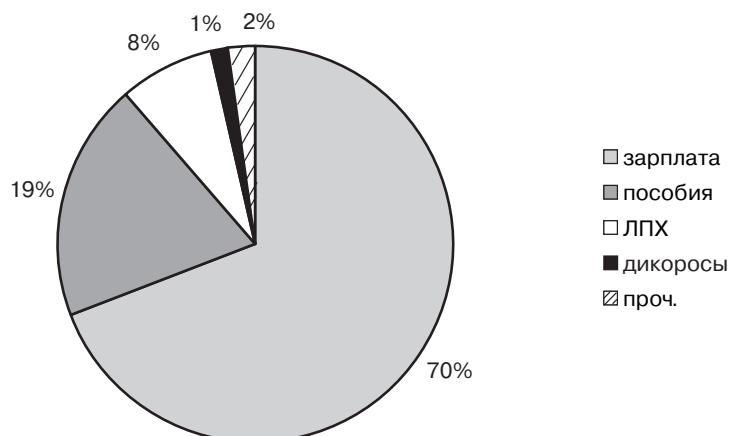
Вопрос о доходах за прошлый год был продублирован вопросом относительно доходов за предшествующий опросу месяц. Из 792 респондентов в предшествующий опросу месяц имели заработную плату единственным источником дохода 315 человек, т.е. около 40%, их средняя заработная плата за этот месяц была чуть ниже 2,4 тыс. руб. Около 4% респондентов получали доходы из трех источников — заработная плата, пособия и доходы от ЛПХ. Их оплата труда была существенно ниже средней — 1,6 тыс. руб., но зато доходы от ЛПХ несколько превышали средние по выборке. Это в основном работники социальной сферы и сферы услуг с двумя-тремя иждивенцами в семье, из которых 1,8 — несовершеннолетние дети. Очевидно, что такие домохозяйства получают пособия на детей, уровень заработной платы у них ниже, и им приходится заметно больше уделять времени своему подсобному хозяйству.

Денежные доходы от ЛПХ в предшествующий опросу месяц отметили 12% респондентов. Этот доход составлял в среднем 40% всего денежного дохода, а треть из этой группы получала от ЛПХ более половины совокупного денежного дохода. Совокупные денежные доходы этой группы в среднем составили 3,8 тыс. руб. Иначе говоря, жители, ведущие рыночно ориентированное семейное сельское хозяйство, гораздо более зажиточны. Из этой группы 17 человек вообще не получало доходов помимо ЛПХ в 2003 г., из них 9 человек — из пилотных районов. Можно предположить, что именно проводимые в данных районах проекты создали условия для успешного ведения хозяйства.

Денежные доходы от дикоросов получали 11 респондентов, средний доход от этой деятельности составлял 2,2 тыс. руб. в месяц; зарплату в этой группе получали только 3 респондента, еще 2 респондента продавали продукцию ЛПХ. У 4 человек сбор дикоросов являлся фактически основным источником дохода. Их этих 11 респондентов четверо (все — из

Рисунок 2

**Структура денежных доходов респондентов в месяц,  
предшествующий опросу**



пилотных районов) продажей грибов и ягод в 2003 г. не занимались. Есть основания полагать, что это эффект проводимых мер социальной политики.

Еще одним источником доходов сельского населения может быть сдача земельного пая в аренду. Всего по выборке этот доход получили 2,7% (26 человек). При этом из них только двое в Октябрьском районе, остальные — в Еловском. Все арендодатели в Еловском районе получили 300 руб. за пай в 2003 г., что соответствует данным исследований по другим областям<sup>2</sup>. В Октябрьском районе арендаторы получили по 1500 руб.

По денежному доходу сельхозработники, работники социальной сферы и промышленности несколько опережают представителей других профессиональных групп, но заработная плата самая низкая у работников сельского хозяйства, затем — у работников социальной сферы, самая высокая — у работающих в промышленности и на транспорте (рис. 3, 4). Социальные выплаты и пособия почти не дифференцированы по профессиональным группам. Низкую заработную плату работники социальной сферы компенсируют очень высокой вовлеченностью в сбор дикоросов. Промышленные работники получают дополнительный доход от оказания услуг. Обращает на себя внимание, что доходы от ЛПХ у сельхозработников не самые высокие в сельской местности (рис. 3, 4).

Денежные доходы населения ощутимо зависят от уровня образования: хорошее образование в сельской местности относительно прилично оплачивается (рис. 5), причем практически весь доход в этом случае получается за счет заработной платы: из 60% респондентов с высшим, неполным высшим и средним специальным образованием ЛПХ ведут только 50 человек (5,1% выборки), дикоросами не занимается ни один человек, прочими источниками дохода располагают только 16 человек.

Средние денежные доходы женщин в 2003 г. составили 2,4 тыс. рублей в месяц, мужчин — 3,1 тыс., месячная заработная плата в 2004 г. — 2,2 тыс. и 2,8 тыс. рублей соответственно.

<sup>2</sup> По данным обследования АПЭ на 144 сельхозпредприятиях в Ростовской, Ивановской и Нижегородской областях в 2001 г., этот показатель находился примерно на этом же уровне.

Рисунок 3

**Распределение уровня и источников денежных доходов по профессиональным группам**

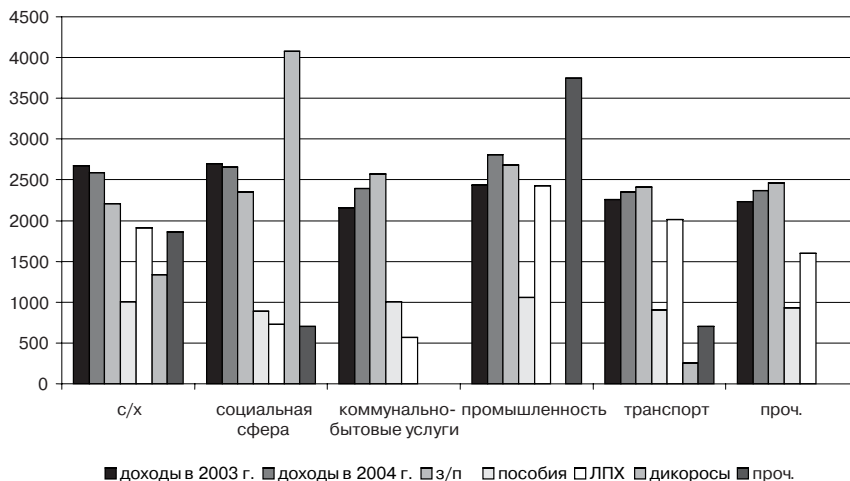


Рисунок 4

**Распределение профессиональных групп по уровню и источникам доходов**

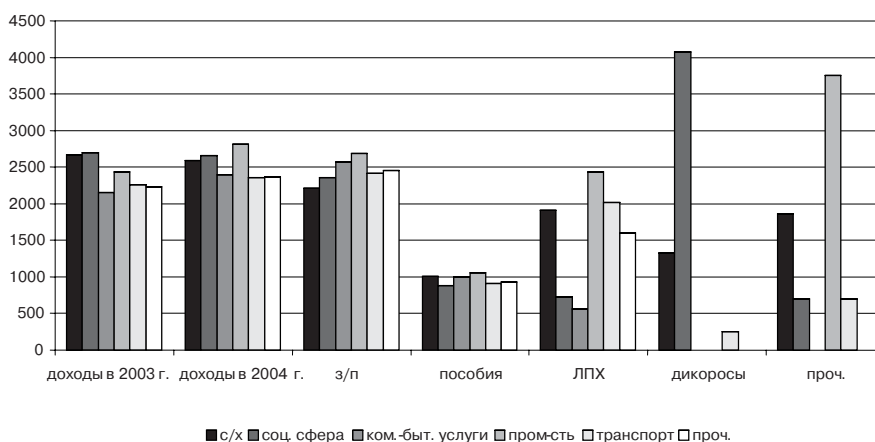
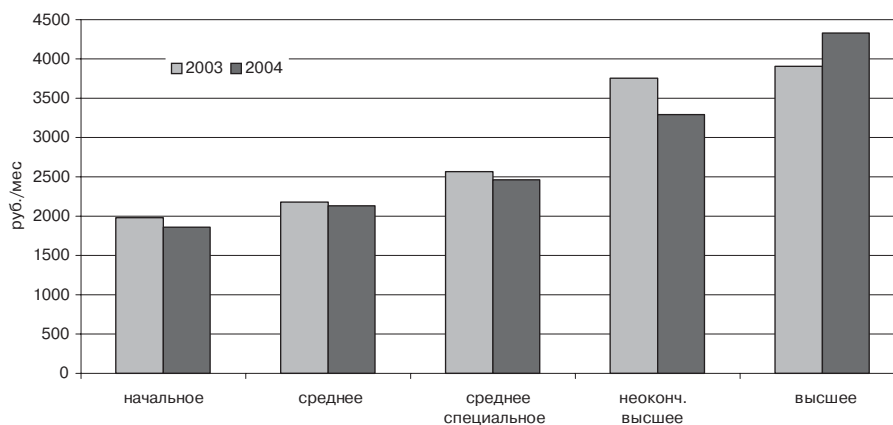


Рисунок 5

**Распределение денежных доходов в 2003 г. по уровню образования**



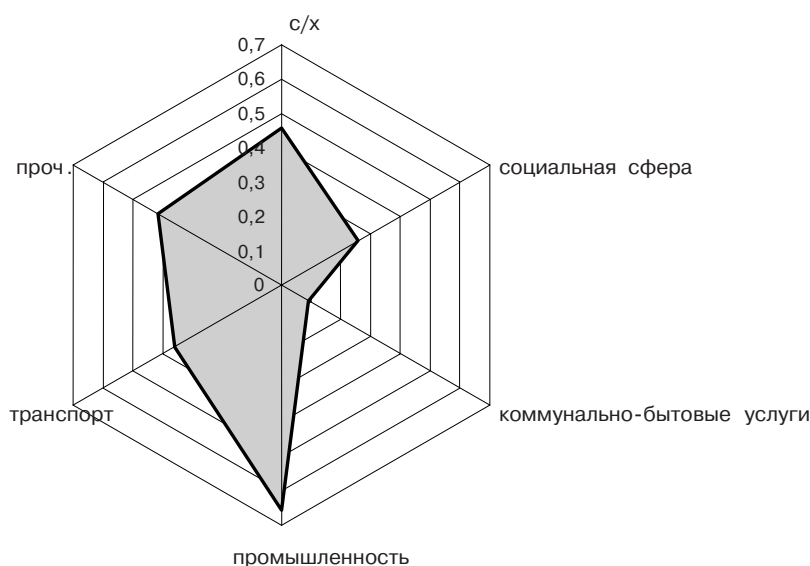


### 1.2. Динамика доходов

Сравнивая свои доходы в 2004 г. с доходами в 2003 г., около 60% респондентов ответили, что заработная плата не выросла, 88% — что не выросли доходы от продажи сельхозпродукции, 81% — что не выросли другие доходы. Таким образом, респонденты в среднем считают, что доходы от всех источников за 2003 г. не выросли.

Рисунок 6

**Соотношение положительных и отрицательных ответов респондентов о росте заработной платы в 2004 г. по сравнению с 2003 г. по профессиональным группам**



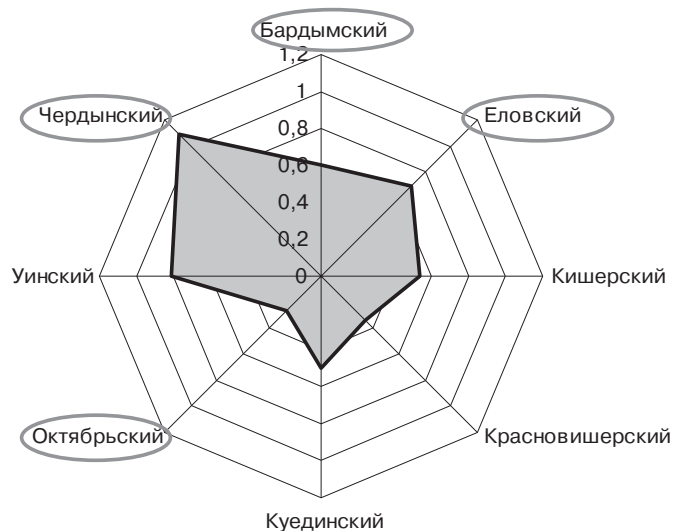
Соотношение положительных и отрицательных ответов на вопрос о том, выросла ли их зарплата в 2004 г. по сравнению с 2003 г., во всех профессиональных группах меньше единицы; при этом наибольшее значение наблюдается в промышленности, а наименьшее — в сфере коммунально-бытовых услуг (рис. 6).

В отношении оценки роста денежных доходов в 2004 г. районы также распределены очень неравномерно (рис. 7). Напомним, что Чердынский и Еловский — это два пилотных района, в первом из них создан муниципальный фонд, позволяющий сельским жителям брать займы на предпринимательские цели, во втором работает кооператив по сбыту продукции ЛПХ. В Чердынском районе число респондентов, отметивших рост заработной платы, в три раза больше тех, кто отметил ее падение, а рост доходов от прочих источников отметили 17 человек (падение доходов от незарплатных источников не отметил никто). С другой стороны, в Октябрьском и Бардымском районах, также пилотных, большинство респондентов говорят о падении своих денежных доходов (рис. 7).

На благосостояние семей влияет не только сам уровень выплат, но и их своевременность. Задержки с оплатой труда, выплатой социальных пособий случались и в 2003, и в 2004 г. Однако на каждый случай несвоевременной выплаты заработной платы приходилось 1,6 случаев своевременной выплаты в 2003 г. и 1,9 в 2004 г. Задержки с выплатами пособий — вообще довольно редкий случай. Задержки с выплатой заработной платы происходят в основном в сельском хозяйстве: из 154 случаев задер-

Рисунок 7

**Соотношение положительных и отрицательных ответов респондентов о росте денежного дохода в 2004 г. по сравнению с 2003 г. по районам**



жек в плате труда почти 70% падает на сельхозработников, хотя их доля в выборке только 36%.

**1.3. Кредит как источник доходов**

Кредитные ресурсы — это еще один из возможных источников покрытия расходов семей. В 2003 г. почти 40% респондентов, ответивших на этот вопрос, пользовались заемными средствами, в первом полугодии 2004 г. — 28%. Респонденты, пользовавшиеся кредитами, имеют в среднем более высокие денежные доходы (за счет заработной платы, а не доходов от ЛПХ или прочих источников), это люди с более высоким, чем средний по выборке, уровнем образования.

В структуре кредиторов сельского населения абсолютно преобладают банки и соседи, родственники, друзья (рис. 8). Банковский кредит очень редко субсидировался. Субсидированным кредитом за весь период воспользовались (за одним исключением) только в пилотных районах и только сельские предприниматели.

Рисунок 8

**Источники кредитных ресурсов**

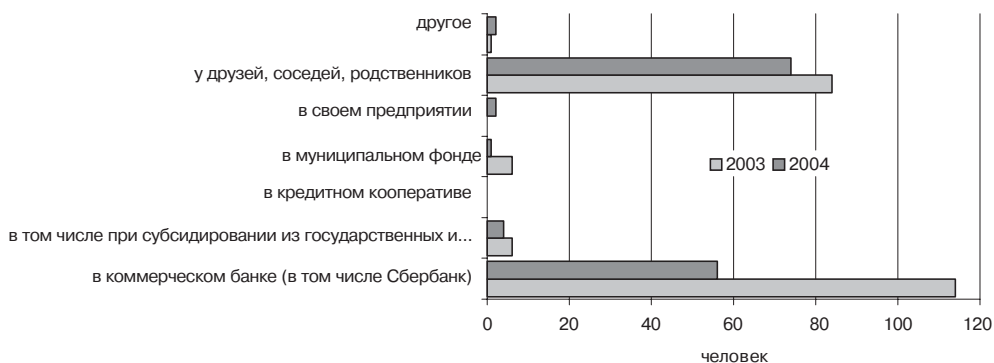


Рисунок 9



В муниципальных фондах за полтора года получали кредит 7 человек (только в пилотных районах; в других районах таких фондов просто нет) (рис. 9). Интересен феномен Кишерского района, в котором практически не занимают у родственников, друзей и соседей, тогда как в других районах это почти половина заемных средств респондентов.

Доля респондентов, пользовавшихся кредитами, примерно одинакова по всем районам в выборке, однако Еловский район составляет заметное исключение и в 2003, и в 2004 г. Вполне возможно, что это следствие эксперимента с муниципальным фондом.

## 2. Расходы

### 2.1. Покупка товаров длительного пользования

За полтора исследуемых года в 434 домохозяйствах, или 55% выборки, приобретались товары длительного пользования: строительные материалы, мебель, телевизоры, холодильники, несколько реже — скот (табл. 3). 7% всей выборки за 2,5 года купили автомобили, 2% — компьютеры.

Таблица 3. Покупка товаров домохозяйствами

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	всего
Телевизор	37	62	29	128
Холодильник	28	47	40	115
Стиральная машина	21	41	32	94
Мебель	36	57	49	142
Другие крупные товары домашнего обихода	6	13	11	30
Компьютер	1	9	10	20
Другая электронная техника	11	29	21	61
Автомашина	14	35	23	72
Крупные автотовары	0	4	2	6
Мотоблок	1	3	2	6
Другие крупные товары для ЛПХ	0	5	5	10
Скот	28	36	40	104
Строительные материалы	30	57	62	149
Всего домохозяйств делало покупки	213	398	326	937

Как видно из табл. 3, растет и число приобретаемых товаров, и число домохозяйств, делающих такие покупки. Респонденты отвечали, что покупки делаются равномерно в течение года, т.е. гипотетически данные за первую половину 2004 г. можно удвоить для оценки покупок всего года. Тогда растущая динамика приобретения товаров длительного пользования продолжается как минимум уже третий год.

За 2002—2004 гг. из 434 домохозяйств 187 (43%) купили только по одному товару, еще 115 (26%) — по два, т.е. только 13% всех респондентов покупали три и более товаров за этот период. Покупательская активность практически совсем не коррелирует с уровнем дохода (коэффициент корреляции менее 0,08), что можно объяснить структурой опроса: доходы указывались индивидуальные, а покупки — семейные.

Большой дифференциации потребительской активности домохозяйств по районам не наблюдается. В Бардымском районе количество покупок в целом не велико, но именно здесь куплена четверть всех компьютеров. Можно предположить, что другие товары куплены респондентами Бардымского района до 2002 г., так как компьютерная техника характеризует следующий уровень потребительских потребностей.

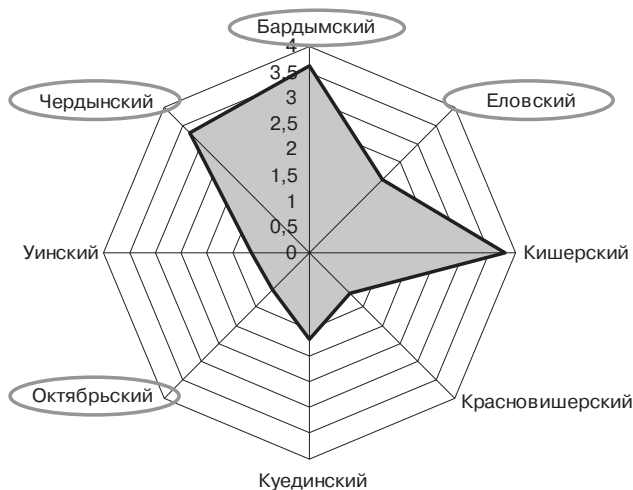
## 2.2. Динамика расходов

Интересно, что абсолютное большинство респондентов отвечали, что в 2004 г. роста доходов не произошло. Однако на аналогичный вопрос о росте фактических расходов ситуация обратная: 428 против 225 ответили, что они тратили в 2004 г. больше, чем в 2003 г. Такое возможно при высоком уровне кредитования и (или) расходовании прошлых накоплений. Как отмечалось выше, уровень заимствований в выборке довольно низок. Однако и банковские счета держат менее 30% ответивших на данный вопрос (228 ответов из 783). Пополняют свой банковский счет 15—20% от этих 228.

Скорее всего, рост расходов означает определенный объективный рост благосостояния домохозяйств, субъективно не воспринимаемый как таковой.

Рисунок 10

**Соотношение положительных и отрицательных ответов респондентов о росте фактических расходов в 2004 г. по сравнению с 2003 г., по районам**



По районам ситуация не одинакова. В четырех районах положительных ответов на вопрос о росте расходов более чем в три раза больше, чем отрицательных, в трех районах это соотношение близко к единице (рис. 10). Корреляции с проведением социальных программ не наблюдается.

### 2.3. Характеристика незарплатных доходов

#### *Личное подсобное хозяйство*

Как уже отмечалось, только четверть респондентов в качестве источника денежных доходов указали ЛПХ (см. раздел 1.1.) Тем не менее из ответов о реализации собственной продукции следует, что за три года продавали продукцию своего ЛПХ 563 домохозяйства (более 70% выборки). Наибольший доход приносят животноводческие продукты — свинина, говядина и молоко; доходность от реализации этих продуктов растет по годам. Доходность от продаж картофеля и овощей заметно ниже.

Продукцию своего подсобного хозяйства респонденты продают в основном частным посредникам, все остальные каналы сбыта намного менее распространены (рис. 11). Кооперативная реализация не получила пока большого распространения даже в пилотных районах: и в Бардымском, и в Еловском районах реализация гораздо чаще осуществляется через посредников, чем через кооператив.

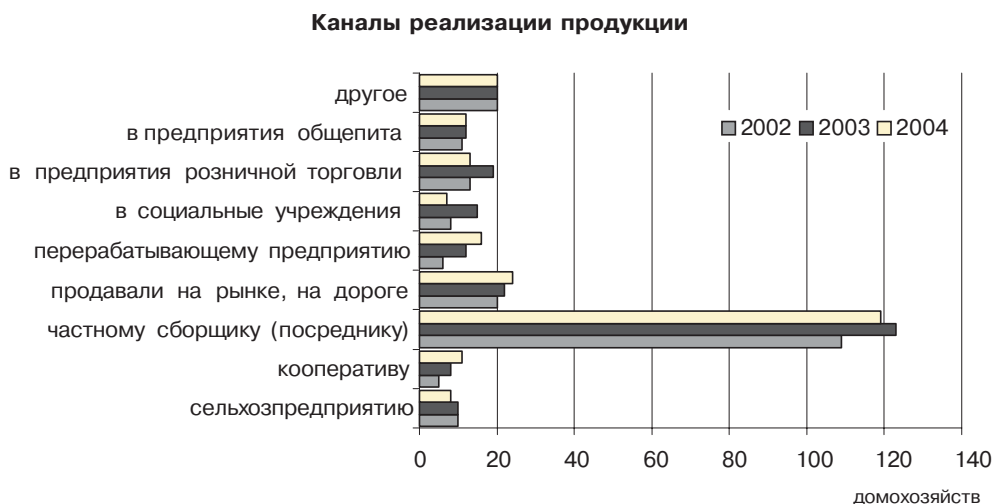
#### *Реализация дикоросов*

Как и в случае с ЛПХ, доходы от сбора и продажи дикоросов отметили в качестве источника доходов только 11 респондентов, при этом о реализации этой продукции говорят уже 18—20 человек (в зависимости от года), т.е. 2,5%. Собранные грибы и ягоды реализуются либо через частного посредника (сборщика), либо на рынке самим респондентом. Других каналов реализации опрос не выявил. Основная часть сборщиков дикоросов — в Бардымском и Еловском районах.

#### *Другие источники доходов*

Среди прочих источников доходов респонденты указывали сдачу пристройки на ночь (7 ответов), изготовление изделий народного промысла (4 ответа), предоставление услуг соседям (49 ответов). Наиболее активны

Рисунок 11



в поисках дополнительных доходов сельские жители Бардымского и Еловского, а также Чердынского районов (все три района — пилотные).

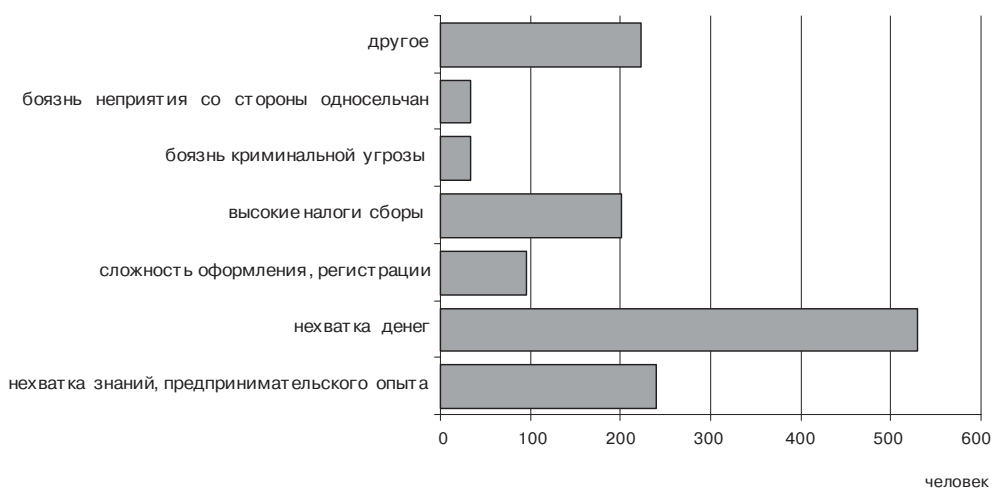
*Возможности дополнительных доходов*

Подавляющее большинство респондентов (734 человека) ответили, что хотели бы зарабатывать больше, однако возможность эффективного заработка видят только 187 респондентов. Интересно отметить, что 7 респондентов (почти 1% выборки!) видят для себя возможность зарабатывать больше, но не нуждаются в этом. Примечательно, что большинство из них проживает в Бардымском районе.

Основное ограничение для получения более высокого дохода респонденты видят прежде всего в нехватке денег (рис. 12). Гораздо меньше их волнует недостаток знаний, опыта или высокие налоги. Отрадно, что заметный в первые годы реформ обструкционизм по отношению к предприимчивым людям в сельской местности сегодня не столь выражен: боязнь вызвать неприязненное отношение со стороны односельчан уже не является существенным препятствием для увеличения своих доходов. Среди других причин чаще всего указывался возраст или состояние здоровья. Проблемы, препятствующие повышению доходов, по районам примерно одинаковы. Нехватка денег — основной барьер даже там, где созданы муниципальные фонды.

Рисунок 12

**Проблемы получения дополнительного дохода**



*2.4. Оценка собственного материального положения*

По материальному положению абсолютное большинство респондентов относит себя к среднему уровню для своей местности: из 787 ответивших это 68%. В то же время только 3% ответили, что чувствуют себя более состоятельными; 20% указали, что они беднее или существенно беднее основной части населения в своей местности. Отклонение распределения оценок от нормального может объясняться двумя причинами. Во-первых, возможна смещенность выборки в сторону более бедного населения (что



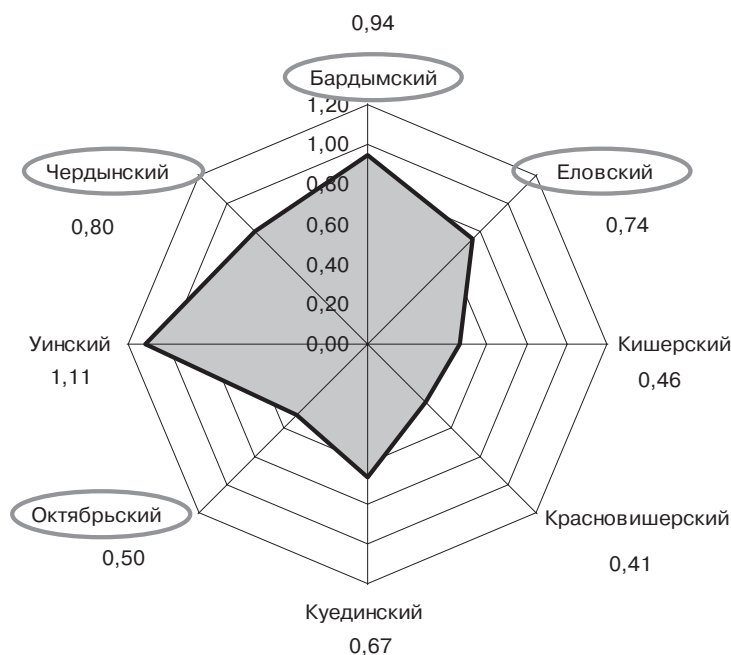
вызвано гендерной смещенностью, см. раздел 1.1). Во-вторых, это может отражать склонность населения занижать уровень своего материального благосостояния.

При значительной доле респондентов, затруднившихся с ответом на вопрос о том, выросло или снизилось их материальное благосостояние (более 40%), основная часть тех, кто все же дал ответ, считает, что оно снизилось. В среднем из четырех респондентов три-четыре человека отмечали спад благосостояния.

По районам ситуация с динамикой материального благосостояния сельского населения складывается весьма по-разному (рис. 13). В Уинском районе больше респондентов отметили рост благосостояния, чем его снижение, в Бардымском — тех и других респондентов примерно поровну. В Октябрьском, Кишерском и Красновишерском районах ситуация хуже, чем в среднем по выборке: заметно большая часть сельских жителей ощущают ухудшение материального положения в последние три года. Как видно на рис. 13, корреляция с проведением экспериментальных проектов отсутствует.

Рисунок 13

**Соотношение положительных и отрицательных ответов респондентов о росте их материального благосостояния за 2002–2004 гг. по районам**



Основным фактором своего материального положения подавляющее большинство респондентов считают социально-экономическое положение в стране. Довольно большая доля ответивших видит влияние областной и местной политики, четверть выборки осознает, что материальное благополучие зависит от собственного поведения и своего семейного положения. Очень незначительная часть полагается на влияние высших сил, Бога и т.п. (табл. 4).

**Таблица 4. Факторы, с которыми респонденты связывают свое материальное благосостояние\***

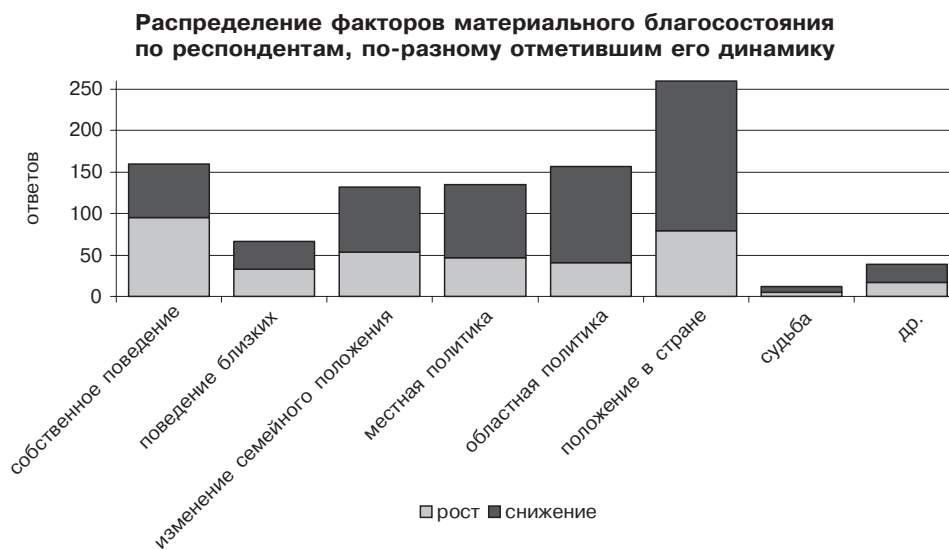
Факторы	Число ответов	% от всей выборки
Изменение общего социально-экономического положения в стране	430	44,2
Политика областной администрации	261	26,9
Собственное поведение	243	25,0
Политика местной администрации	232	23,9
Изменение своего семейного положения, состояния здоровья своего и/или своих близких и т.п.	226	23,3
Поведение своих близких	113	11,6
Судьба, Бог, другие высшие силы	22	2,3
Другое	57	5,9

\* Возможно несколько ответов одним респондентом.

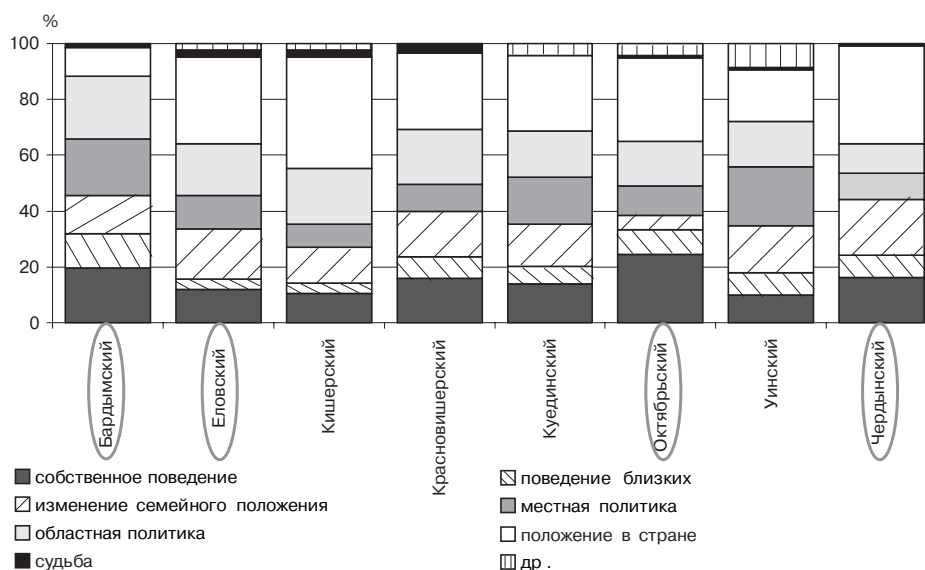
На рис. 14 видно, что те, чье материальное положение растет, рассчитывают в основном на свои силы и в меньшей мере связывают его с политикой на любом уровне. И наоборот, патерналистские настроения более ассоциированы с ухудшением материального положения. Этот результат можно интерпретировать и так: успехи людям свойственно приписывать себе, неудачи — властям и окружающим.

Среди выборочных районов наименьшим патернализмом, наибольшей опорой на собственные силы отличаются респонденты Бардымского района, т.е. района с более высоким благосостоянием сельского населения (рис. 15). Там же велико и влияние местной политики. Обращает на себя внимание тот факт, что несмотря на эксперименты, проводимые областной администрацией совместно с муниципалитетами в трех других районах, их население связывает свое материальное благополучие с этой политикой в меньшей мере, чем в других районах. Влияние же местной администрации высоко в Уинском и Бардымском районах.

Рисунок 14



Распределение факторов материального благосостояния по районам



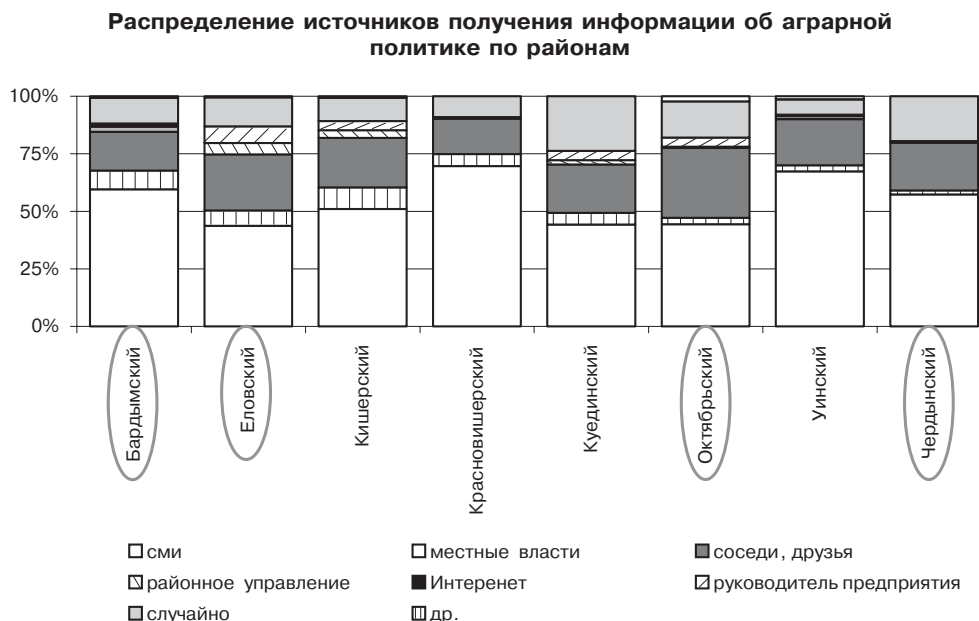
### 2.5. Оценка социальной политики на селе

Подавляющее большинство респондентов не заметили каких-либо изменений в социальной политике в сельской местности за последние три года. При этом доли тех, кто считает, что данная политика улучшилась, и тех, кто отмечает ее ухудшение, практически равны. Таким образом, опрос показал, что сельское население не видит особых перемен в социальной политике в сельской местности.

Из табл. 5 видно, что подавляющее большинство респондентов получают информацию о проводимых мерах из телепрограмм, реже — из печатных изданий, преимущественно местных. Важным источником информации для сельских жителей также являются соседи, друзья, родственники. Очень низка роль муниципальных образований и особенно районных управлений сельского хозяйства в распространении информации о проводимой политике.

Таблица 5. Источники получения информации в сельской местности

Источник	Число ответов
Средства массовой информации	733
Газеты, журналы	413
областные	97
местные	206
Телевидение	583
Радио	182
Муниципальные власти	71
Соседи, друзья, родственники	297
Районное управление сельского хозяйства	27
Интернет	2
Руководитель сельхозпредприятия и другого предприятия	40
Случайно	194
Другое	9



Можно было бы предположить, что в пилотных районах, где проводятся эксперименты в сфере социальной политики, роль местных органов управления как источника информации будет больше. Однако это заметно лишь в Бардымском и Еловском районах, где этот источник хоть и невелик по доле, но несколько более существенен для респондентов, чем во всех других районах. В Октябрьском же и Чердынском районах роль этих источников практически нулевая; в них, напротив, очень высока доля респондентов, случайно узнающих о мерах социальной политики (рис. 16). В Октябрьском районе «сарафанное радио» — наиболее значимый после СМИ источник информации.

60 респондентов выборки помимо формальных ответов на вопросы проведенного обследования высказались в свободной форме о своих пожеланиях в адрес областной политики сельского развития. Все пожелания можно свести к восьми группам (см. табл. 6). Нетрудно видеть, что более всего сельских жителей волнует развитие инфраструктуры. Отраднo, что большинство видит источник своего благополучия в работе — хотят расширения сельхозпроизводства, создания дополнительных рабочих мест, условий для предпринимательства (в общей сложности 19 рекомендаций). Высокая доля пенсионеров в выборке отразилась на большой заинтересованности респондентов в повышении пенсионных выплат.

Таблица 6. **Распределение ответов респондентов по группам пожеланий в адрес областной социальной политики в селе**

Пожелание	Число рекомендаций
Развитие сельского хозяйства	7
Развитие дополнительных рабочих мест	10
Улучшение жилищных условий	2
Оказание материальной помощи	10

Окончание табл. 6

Пожелание	Число рекомендаций
Развитие социальной и инженерной инфраструктуры (тех или иных ее элементов)	29
Улучшение и (или) удешевление коммунальных услуг	3
Повышение пенсий и социальных выплат (чаще всего — на детей)	11
Содействие индивидуальному предпринимательству	2

### Выводы

По оценкам респондентов, за последние три года и денежные доходы, и заработная плата сокращаются. Половина сельского населения не может позволить себе покупку товаров длительного пользования. Это говорит об острой необходимости мер социального развития села, пока проблема не переросла в хроническую. В настоящий момент население не видит связи между своим материальным положением и областной аграрной политикой.

Заработная плата остается основным источником денежных доходов населения, однако возможности ее получения в сельской местности довольно ограничены. Сами респонденты отмечают необходимость создания дополнительных рабочих мест, и это должно стать одной из доминант социальной политики в сельской местности.

Личное подсобное хозяйство дает денежный доход 70% сельского населения, но его доля в совокупном денежном доходе весьма невелика. Наибольший доход приносят продукты животноводства (говядина, свинина и молоко), но это именно те продукты, качество и стандарты которых контролировать в индивидуальном производстве труднее всего, а это значит, что для переработчика данное сырье представляет наименьший интерес. Поэтому с ростом спроса, с ростом промышленной переработки мясомолочного сырья, эта часть доходов населения будет сокращаться. Данную перспективу нужно иметь в виду при конструировании политики диверсификации доходов в сельской местности. Следующим по доходности товаром ЛПХ является картофель, к качеству которого требования заметно ниже. Этот продукт определенное время может быть источником дополнительного денежного дохода для населения, имеет смысл развивать сбыт картофеля из ЛПХ как меру поддержания доходов в селе.

Кооперативы, которые рассматриваются как способ расширения сбыта продукции ЛПХ, пока не показали своей эффективности: их доля ничтожно мала даже в районах эксперимента. Это серьезный вывод в связи с акцентом на развитие кооперативов для ЛПХ в рамках национального проекта «Развитие АПК».

Другие источники доходов сельского населения развиты крайне слабо. Главное препятствие для расширения своих доходов население видит в недостатке финансовых средств для формирования начального капитала. Муниципальные фонды в пилотных районах пока не играют здесь существенной роли. Возможно, требуется время для получения позитивных результатов экспериментов в двух районах.

В целом население не видит серьезных изменений в сельской социальной политике последних трех лет. Местные органы власти и районные управления АПК должны играть более заметную роль в информировании населения о проводимых мерах.





**Рецензия на книгу: Демографическая модернизация  
России, 1900—2000 / Под ред. А.Г. Вишневого.  
М.: Новое издательство, 2006. — 608 с.  
(Новая история)**

*М.А. Клупт*

Рецензируемая монография представляет собой масштабную панораму, охватывающую демографическое развитие России на протяжении XX века. Содержание книги даже шире ее названия — большое внимание в ней уделено демографическим перспективам России в нынешнем столетии. Авторы не только собрали и систематизировали обширный эмпирический материал, но и продемонстрировали отточное мастерство его статистического анализа. Отдавая должное их научному труду, хотелось бы, тем не менее, высказать ряд критических замечаний в его адрес.

В качестве концептуальной основы исследования использованы теории модернизации и демографического перехода. Российскую историю можно, разумеется, интерпретировать по-разному, в том числе и используя названные теории. Однако в любом случае крайне желательны однозначные определения базовых понятий — без этого научный диспут легко может превратиться в диалог глухих. К сожалению, в определении таких понятий авторы не вполне безупречны.

Во введении к работе сообщается, что «содержание демографической модернизации» составляет «совокупность перемен», которые «в корне меняли поведение людей в самых интимных областях их су-

ществования, их отношение к вопросам жизни, продолжения рода, любви, смерти, требовали пересмотра ценностей, моральных норм, всего мировосприятия» (с. 9). Нетрудно видеть, что под данное определение попадают и революционное (как, впрочем, и контрреволюционное) насилие, и доносы на собственных родителей, и людоедство, достаточно красноречиво описанные в книге. Такой взгляд на модернизацию, однако, заметно отличается от принятого в теории демографического перехода, на верность которой авторы сразу же присягают. В результате с самого начала непонятно, что понимается под термином, вынесенным в заголовок работы.

Постоянные утверждения о том, что модернизация в СССР является незавершенной, консервативной, догоняющей и т. д., соседствуют в книге с оптимистическим заявлением о том, что «российское общество находится в ряду постиндустриальных, городских обществ» (с. 247). На с. 138 авторы приводят «каноническое» определение понятия второго демографического перехода, в соответствии с которым этот процесс происходит в «демократических государствах всеобщего благосостояния», где «все помыслы человека сосредоточены на самореализации, свободе выбора, личном развитии и индивидуаль-

ном стиле жизни» и наблюдается «сдвиг в направлении постматериализма по Маслоу». В главе же 14, не выразив согласия или несогласия с этим определением, обсуждают перспективы второго демографического перехода в России. В результате остается неясным, является ли обязательным условием второго демографического перехода в России означенный сдвиг и сосредоточение всех помыслов россиян «на самореализации, свободе выбора, личном развитии и индивидуальном стиле жизни» или такой переход может произойти и без выполнения этого условия.

Как представляется, отмеченные логические противоречия книги — следствие внутренней противоречивости самой теории демографического перехода. В ней изначально соседствуют, переплетаясь друг с другом, два сказания — узкое и широкое. «Узкое сказание» романтично, в нем движущей силой демографического перехода предстает освобождение индивида от пут институционального контроля. Основной дефект «узкого» сказания — попытка распространить объяснения, «работающие» лишь в западном мире, на все человечество.

«Широкое сказание» появилось как реакция на незападные модернизации. Оно прагматично и признает, что Запад уникален, но не универсален. «Широкое сказание» утверждает лишь, что переход от высоких уровней рождаемости и смертности к низким исторически неизбежен. Оно, в принципе, не отрицает того, что подобный переход может произойти не только благодаря расширению «автономии

индивида», но и за счет ее резкого ограничения.

Основной дефект «широкого сказания» — неспособность объяснить многие кризисные явления в демографическом развитии крупных регионов Земли, наблюдаемые в последние десятилетия. Цитируем в этой связи речь президента Международного союза по изучению народонаселения Жака Валлена при открытии прошлогоднего международного конгресса по народонаселению в г. Туре (Франция). «Если теория демографического перехода, — заявил он, — позволила нам понять, если не принять, фазу чрезвычайного роста мирового населения, то дестабилизация фундаментальных параметров не оставляет камня на камне от радужного будущего, которое она нам обещала: очень похоже, что сегодня мы наблюдаем скорее не завершение демографического перехода, а смерть теории, которая его объясняла»<sup>1</sup>.

Добавим к этому, что оба сказания — узкое и широкое — постоянно балансируют на грани между теорией и тавтологией. Снижение рождаемости рассматривается в них как необходимый атрибут модернизации и в то же время как ее следствие. В результате объяснение в действительности часто представляет собой замаскированное повторение исходного постулата.

Следование теории демографического перехода приводит к тому, что в рецензируемой работе соседствуют взаимоисключающие тезисы. С одной стороны, говорится, что в процессе демографического перехода происходит «небывалое ослабление бремени демографической необходимости» (с. 533),

<sup>1</sup> Речь Жака Валлена, президента Международного союза по изучению населения, на открытии XXV Международного конгресса по народонаселению. (Опубликовано в журнале: Этнопанорама. 2005. № 3-4. С. 96—100. Пер. с франц. Е. Филипповой. Печатается с незначительными сокращениями.) <http://demoscope.ru/weekly/2006/0237/analit01.php>

с другой — подчеркивается всемирно-исторический характер демографического перехода, включающего, следовательно, и «политику одного ребенка» в КНР и другие практики, основанные на примате коллективного над индивидуальным и оправдываемые именно жесткой необходимостью. В книге утверждается, что сегодняшнее поведение человека в репродуктивной сфере жестко предопределено действием гомеостатических механизмов, спасающих планету от перенаселения (с. 487). Чуть ниже, напротив, говорится о возникновении «предпосылок невиданного расширения индивидуального демографического выбора» (с. 533). Заметим в этой связи, что современный человек, даже в развитых странах, вовсе не ощущает себя свободным в своем демографическом поведении — об этом свидетельствуют социологические опросы, показывающие, что люди имеют меньше детей, чем хотели бы. Социальный контроль над демографическим поведением индивида отнюдь не ушел в прошлое — он просто принял иные, более изощренные формы.

В книге приводится горький, но правдивый вывод: на протяжении всего XX столетия смертность взрослых мужчин России почти не снижалась. Крестьянская когда-то страна становилась индустриальной, осваивала космос, постигала возможности информационных технологий, однако при этом «все достижения в снижении смертности и увеличении продолжительности жизни мужчин в России свелись к успехам в борьбе с младенческой и детской смертностью, смертность взрослых оставалась почти такой же, какой была сто лет назад» (с. 273). Авторы видят причины этого в особенностях советского общества, которое «постоянно находилось в напряжении, в со-

стоянии мобилизационной готовности, и ничто не ценилось так мало, как “воля к здоровью”, да и вообще всякая “индивидуальная воля”» (с. 391). Данное объяснение представляется по меньшей мере неполным.

Во-первых, даже на официальном уровне «индивидуальная воля» в СССР ценилась достаточно высоко — правда лишь в тех случаях, когда была направлена на достижение верных с точки зрения господствующей идеологии целей. Во вторых, при переходе России к рыночной экономике «индивидуальная воля» вроде бы резко повысилась в цене, но это не привело к положительным сдвигам в продолжительности жизни. В-третьих, остается неясным, почему по показателю продолжительности жизни мужчин Россию обогнали и страны, весьма далекие от западных ценностей и принципов «протестантской этики» — Вьетнам, Китай, Куба, где уровень «мобилизационной готовности» традиционно высок, ряд арабских стран и т. д.

В книге (с. 293—297) изложена известная позиция авторов, согласно которой экономические реформы начала 1990-х годов не имеют отношения к скачкообразному росту числа умерших в этот период российской истории (в 1991 г. — 827,9 тыс. человек, в 1994 — 1226,5 тыс. человек). Ранее авторы объясняли этот скачок тем, что люди, склонные к алкоголизму и временно спасенные антиалкогольной кампанией в годы перестройки, умерли от прямых и косвенных последствий пьянства после начала реформ. Отсюда делался вывод, что связь реформ и указанного скачка смертности — артефакт. В данном издании упоминание об антиалкогольной кампании в указанном контексте снято без объяснения

причин, однако суть авторской позиции осталась прежней.

На мой взгляд, резкие колебания смертности в указанные годы причинно связаны с реформами. В одних случаях связь была непосредственной (ослабление контроля за качеством спиртных напитков → рост числа отравлений суррогатами алкоголя; рост безработицы и бездомности → рост числа убийств и самоубийств и т. д.), в других случаях реформы стали катализатором обнаружившихся задолго до них неблагоприятных тенденций.

В современной российской и зарубежной научной литературе приводится ряд объяснений динамики смертности в России 1990-х годов<sup>2</sup>. Все они, включая известный доклад ООН<sup>3</sup>, в большей или меньшей степени не совпадают с концепцией авторов. Казалось бы, в столь солидной монографии было бы естественным рассказать читателю об этих позициях, а затем привести возражения на доводы оппонентов. Однако авторы избирают иной путь: в очередной раз повторяют собственные доводы и жалуются на то, что «не были услышаны» (с. 293).

В книге излагается и еще одна широко известная концепция авторов. В соответствии с ней: 1) снижение рождаемости в России есть следствие саморегулирования системы «планета Земля», направленного на спасение мира от перенаселения, вследствие чего противостоять такому снижению не только бесполезно, но и вредно; 2) различия в уровнях рождаемости в развитых странах не являются сколько-нибудь существенными; 3) по-

скольку динамика рождаемости в России в целом совпадает с ее динамикой в развитых странах, предпринимать что-либо для повышения рождаемости в нашей стране не следует.

На мой взгляд, все три тезиса являются весьма сомнительными. Во-первых, утверждение о действующем в масштабах планеты «демографическом гомеостазе» — не более чем философская гипотеза, которую вряд ли разумно воспринимать как непосредственное руководство к действию или бездействию. Кроме того, «гомеостатическим регулированием» можно при желании объяснить все что угодно — от повышения темпов роста населения (гомеостаз включился, чтобы спасти нацию от вымирания) до его снижения (в этом случае речь, разумеется, пойдет о спасении Земли от перенаселения). Во-вторых, показатели воспроизводства населения в развитом мире колеблются в очень широких пределах. В США, например, они соответствуют уровню простого воспроизводства, а в Италии и Испании — сокращению населения с каждым поколением на одну треть. Отсюда, в-третьих, вытекает, что России следует проводить политику, направленную на приближение к верхней границе этого коридора.

Отличительной особенностью монографии является широкое использование когортного анализа, часто называемого также методом реальных поколений. Применение данного подхода, безусловно, способствует объемному видению столь сложного объекта изучения,

<sup>2</sup> См., например: *Иванова А., Семенова В.* Новые явления российской смертности // *Народонаселение*. 2004. № 3. С. 85—92; *Школьников В.* К пониманию разнонаправленных причин смертности // *Демоскоп Weekly*. 2005. № 211—212. 29 августа — 11 сентября. <http://demoscope.ru/weekly/2005/0211/nauka01.php>

<sup>3</sup> Human Development Report for Central and Eastern Europe and the CIS 1999. UNDP. N.Y., 1999. P. 5.

как демографическая история России. Нельзя не отметить и значительный объем работы, проделанный авторами для того, чтобы представить «поколенческий» срез демографической истории страны. В то же время авторы, как представляется, несколько переоценивают возможности когортного метода в изучении демографического развития России.

Трудно, например, согласиться с их утверждением о том, что «в отличие от условных, реальные поколения, или когорты женщин, родившихся в один и тот же период, существуют объективно» (с. 154). Философская категория «объективности», на мой взгляд, вообще не имеет отношения к сути вопроса — ведь условные поколения также составлены не из привидений, а из вполне «объективных» женщин, «объективно» рожающих детей.

В определенных ситуациях (например, при проверке известной гипотезы Р. Истерлина о зависимости биографий членов когорты от ее исходной численности) когортный метод действительно незаменим. В других случаях этот метод, напротив, оказывается неоправданно трудоемким способом статистического выравнивания. Например, чтобы зафиксировать тенденцию к снижению рождаемости, господствовавшую в России на протяжении большей части XX столетия, необязательно реконструировать рождаемость когорт, достаточно построить тренд по показателям условных поколений — операция, выполняемая типовыми программными средствами за доли секунд. Вдобавок, в условиях неравномерности демографического развития России, в котором относительно благополучные времена перемежались с катастрофами, использование когортного метода часто при-

водит к получению пресловутой «средней температуры по больнице» и мешает видеть, каким образом те или иные события социально-экономической истории сказывались на рождаемости.

Несколько разочаровывают страницы, посвященные проблеме иммиграции в Россию. Здесь, как и при анализе проблем смертности в 1990-е годы, не анализируется вся палитра мнений по данному вопросу, излагаемых в российской научной литературе. Остается не вполне ясной и позиция самих авторов. В вопросах иммиграционной политики (в отличие от политики в области рождаемости) они вроде бы не являются приверженцами принципа *laissez-faire*, но, тем не менее, не дают однозначных ответов на вопрос о том, что же все-таки следует предпринять. Нельзя, конечно, не согласиться с рассуждениями авторов о «вызове иммиграции». Но ведь его остроту, как показывают социологические опросы, сегодня ощущает едва ли не любой «человек с улицы». Публицистическая риторика или философские раздумья на тему разумности всего действительного вряд ли могут заменить собой практические рекомендации в области социальной и иммиграционной политики.

Рецензируемая книга, конечно же, стала заметным событием в российской демографической литературе. Будучи не только научным, но и политико-публицистическим произведением, она, вероятно, вызовет острые споры. Однако может ли быть иначе, когда речь идет о прошлом и будущем России, да, наверное, и любой другой страны? Советую читателю, нечуждому гуманитарных интересов, ознакомиться с монографией и вынести собственные суждения по рассматриваемым в ней вопросам.





*М.И. Левина*

### **1. Социальные права: Конституционный Суд РФ о 122-ом законе**

В феврале 2005 г. Конституционный Суд РФ рассматривал жалобу пенсионерки П.Ф. Енборисовой на нарушение ее конституционных прав пунктом 8 статьи 14 Федерального закона «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»<sup>1</sup>. П.Ф. Енборисова, 1929 года рождения, инвалид II группы, имеет 27 лет трудового стажа, включая годы Великой Отечественной войны, проживающая в Челябинской области, получала пенсию в размере 1185 руб. 36 коп. (с учетом всех индексаций на момент рассмотрения жалобы КС РФ). Трудовая пенсия по старости была исчислена в соответствии с Федеральным законом «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» (вступивший в силу с 1 января 2002 г.). По мнению П.Ф. Енборисовой, нормы законо-

дательства, в соответствии с которыми ей была начислена трудовая пенсия по старости ниже уровня прожиточного минимума<sup>2</sup>, умаляет достоинство личности, фактически лишает ее права на жизнь, что противоречит Конституции РФ (ч. 4 ст. 15, 18, ч. 1 ст. 20 и ч. 2 ст. 21)<sup>3</sup>, а также ст. 11 Международного пакта об экономических, социальных и культурных правах<sup>4</sup>. Предметом рассмотрения КС РФ стало положение п. 8 ст. 14 Федерального закона «О трудовых пенсиях в Российской Федерации», как допускающее для лиц, приобретших право на получение трудовой пенсии по старости до вступления в силу названного закона, имеющих трудовой стаж, необходимый для получения трудовой пенсии по старости в полном объеме, а также яв-

<sup>1</sup> Определение Конституционного Суда Российской Федерации по жалобе гражданки Енборисовой П.Ф. на нарушение ее конституционных прав п. 8 ст. 14 Федерального закона «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» от 15.02.2005 г. // Российская газета. 2005. 20 апреля.

<sup>2</sup> На момент рассмотрения жалобы величина прожиточного минимума в Челябинской области составляла 1456 рублей.

<sup>3</sup> Ч. 4 ст. 15 «Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора». Ст. 18 «Права и свободы человека и гражданина являются непосредственно действующими. Они определяют смысл, содержание и применение законов, деятельность законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления и обеспечиваются правосудием». Ч. 1 ст. 20 «Каждый имеет право на жизнь». Ч. 2 ст. 21 «Достоинство личности охраняется государством. Ничто не может быть основанием для его умаления».

<sup>4</sup> В ст. 11 Пакта об экономических, социальных и культурных правах говорится о том, что государства признают право каждого на достаточный жизненный уровень для него и его семьи, включающий достаточное питание, одежду и жилище, и непрерывное улучшение условий жизни.



ляющихся инвалидами II группы, ветеранами труда и тружениками тыла, установление суммы базовой части и страховой части трудовой пенсии по старости в размере меньшем, чем уровень прожиточного минимума пенсионеров в субъекте РФ.

Достоинство личности — понятие, юридически неопределенное, хотя и содержится во многих конституциях и хартиях. В решении КС РФ говорится о том, что законодатель должен соотносить свою деятельность с принципом признания достоинства личности во всех сферах правового регулирования. Задача законодателя заключается в том, чтобы определить минимальный размер пенсии по старости, обеспечивающий, по крайней мере, такой жизненный уровень, при котором (с учетом всех иных предоставляемых конкретной категории пенсионеров мер социальной поддержки) не ставилась бы под сомнение сама возможность достойной жизни гражданина как пенсионера, осуществления им иных конституционных прав и свобод личности, и тем самым бы не умалялось его человеческое достоинство. КС РФ также отмечает, что прожиточный минимум в субъектах РФ является наиболее адекватным выражением минимальных естественных потребностей соответствующих социально-демографических групп населения и одновременно минимальной мерой социально-экономических обязательств государства перед населением, реализуемых в том числе через систему пенсионных отношений. Однако

еще до принятия печально известного Федерального закона № 122<sup>5</sup> складывалась тенденция к отказу от использования параметров прожиточного минимума при определении объема трудовой пенсии по старости. Федеральный же закон № 122 (п. 4 ст. 94) отменил ст. 5 Федерального закона «О прожиточном минимуме в Российской Федерации», которая устанавливала в качестве основы для определения минимального размера пенсии по старости величину прожиточного минимума в целом по РФ. Тем самым, считает КС РФ, законодатель фактически изменил концептуальный подход к категории прожиточного минимума к пенсионным отношениям. Выпадение категорий «минимальный размер пенсии по старости» и «прожиточный минимум» (при отсутствии других критериев социальной помощи), по мнению КС РФ, должно расцениваться как нарушение законодателем требования, вытекающего из конституционного принципа уважения и охраны человеческого достоинства обеспечить каждому, кто в силу объективных обстоятельств утратил способность к достижению естественного обусловленного материального уровня, возможность получения минимально необходимого набора социальных благ, который и определяется категорией «прожиточный минимум в субъекте РФ». Поэтому КС РФ отмечает, что законодатель, внося изменения в критерии оценки минимального уровня пенсионного обеспечения, результатом которых является снижение материального обеспечения

<sup>5</sup> Полное название закона звучит следующим образом: «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»».

соответствующих категорий, должен предусмотреть адекватные, эффективные критерии социальной поддержки, в совокупности с подлежащей своевременной индексации пенсией, покрывавшие бы те затраты, которые соответствуют прожиточному минимуму в субъекте РФ.

Эта правовая позиция КС РФ означает не только призыв к законодателям, но и то, что минимальный размер трудовой пенсии по старости, выражающийся в сумме ее базовой и страховой частей, в совокупности с иными видами социального обеспечения и с учетом механизма своевременной индексации пенсионных выплат был бы, во всяком случае, не ниже величины прожиточного минимума пенсионера в субъекте РФ. Речь идет о том, что учитываются все выплаты, на которые пенсионерка П.Ф. Енборисова имеет право в качестве инвалида II группы, ветерана труда и труженика тыла<sup>6</sup>. В сущности, в Федеральном законе № 122 законодатель и предложил альтернативу категории «прожиточного минимума», установив меры социальной поддержки различным категориям населения в виде денежных выплат, пакета социальных услуг, права на получение жилищных субсидий. Что же касается заявительницы, то ее дело, которое до обращения в КС РФ рассматривалось судом первой инстанции и судебной коллегией областного суда против территориального управле-

ния Пенсионного фонда (отказавшегося пересчитать и увеличить ее пенсию), пересмотрено не будет.

В другом определении КС РФ<sup>7</sup> отмечается, что законодатель, изменяя содержание мер социальной защиты, в том числе направленных на сужение, должен исходить из недопустимости издания законов, отменяющих или умаляющих права граждан. Законодательные решения должны основываться на конституционных принципах и нормах, как закрепляющих единый для всех российских граждан конституционный статус личности, так и обусловливающий специальный статус отдельных категорий граждан — получателей мер социальной поддержки. С.В. Зимницкий, ветеран боевых действий, обжаловал неконституционность ряда положений Федерального закона № 122, вносящими изменения в Федеральный закон «О ветеранах».

В определении КС РФ говорится о том, что в соответствии с измененным законодательством получатель вправе самостоятельно определить для себя наиболее приемлемую форму получения мер социальной поддержки либо в натуральной, либо в денежной форме. Кроме того, в соответствии с положениями закона № 122, ветераны боевых действий являются получателями ежемесячной денежной выплаты (в размере 650 рублей), которая по своей юридической природе является элементом компенсации потерь для граждан, которые ранее

<sup>6</sup> Гражданке П.Ф. Енборисовой как малоимущей и одиноко проживающей пенсионерке, чей среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума, установленного в Челябинской области, оказывались разовая денежная, продовольственная и иные виды помощи.

<sup>7</sup> По жалобе гражданина Зимницкого С.В. на нарушение его конституционных прав положениями ст. 44 Федерального закона от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 27 декабря 2005 г. // Российская газета. 2006. 23 февраля.

являлись получателями натуральных льгот и гарантий. Следовательно, она направлена на обеспечение стабильности юридического статуса ветерана боевых действий. Поэтому изменения в законодательстве не могут рассматриваться как лишение данной категории граждан возможности пользоваться социальными благами в натуральной форме, либо в форме денежной компенсации, в объеме сопоставимом с объемом ранее предоставлявшейся им социальной помощи в натуральной форме.

Эти два определения свидетельствуют о том, что КС РФ не считает Федеральный закон № 122 неконституционным. Несмотря на от-

меченный отход от использования понятия «прожиточный минимум», те меры социальной поддержки, которые предусмотрены 122-м законом для различных категорий населения, по мнению Суда, являются достаточными, если совместно с проиндексированной пенсией дотягивают до прожиточного уровня. К сожалению, нормативно-правовые акты как отечественного законодательства, так и нормы международного права не только не раскрывают понятия «достоинство личности», но и не дают ответа на вопрос, обеспечивается ли достаточный жизненный уровень удовлетворением минимальных естественных потребностей.

## 2. Новое в реализации Федерального закона «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»

В феврале 2006 г. появился долгожданный документ «*Правила признания лица инвалидом*» (до этого действовало Положение о признании лица инвалидом от 13.08.1996 г. № 965 в ред. от 21.09.2000 г. № 707, от 26.10.2000 г. № 820, от 01.02.2005 г. № 49), утвержденные Постановлением Правительства РФ от 20.02.2006 г.

В соответствии с Правилами, гражданин признается инвалидом на основе анализа его медицинских, социально-бытовых, профессионально-трудовых и психологических данных. Структура и степень ограничения жизнедеятельности гражданина, включая его трудовую деятельность и возможности его реабилитации, устанавливаются в результате проведения медико-социальной экспертизы. Для того чтобы гражданин был признан инвалидом, необходима совокупность следующих условий:

а) нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями,

последствиями травм или дефектами;

б) ограничение жизнедеятельности, которая заключается в полной или частичной утрате способности (возможности) осуществлять самообслуживание, самостоятельно передвигаться, ориентироваться, общаться, контролировать свое поведение, учиться или работать;

в) необходимость в мерах социальной защиты, включая реабилитацию.

Существенной новацией является то, что наряду с группами инвалидности (I, II, III) устанавливаются и степени ограничения трудоспособности (III, II и I степени ограничения). Вместе с тем, группа инвалидности может быть установлена и без ограничения способности к трудовой деятельности. И группа инвалидности, и степень ограничения трудоспособности устанавливаются на определенный срок. Инвалидность может быть установлена и без указания срока пересвидетельствования, в том слу-

чае, если ограничение жизнедеятельности невозможно ни устранить, ни уменьшить.

Гражданин признается инвалидом с даты поступления заявления о проведении медико-социальной экспертизы. При признании инвалидности указывается ее причина<sup>8</sup>. В случае отсутствия документов, подтверждающих профзаболевание, трудовое увечье, военные травмы и т.п., в качестве причины указывается общее заболевание, а гражданину оказывают помощь в получении таких документов. При появлении документов меняется и причина инвалидности.

В документе подробно зафиксирован порядок направления на медико-социальную экспертизу. На экспертизу направляют лечебно-профилактические организации (независимо от своей организационно-правовой формы), органы пенсионного обеспечения и социальной защиты. Следует отметить, что именно эти организации несут ответственность за достоверность и полноту сведений, содержащихся в сопроводительных документах. Если указанные организации отказали гражданину в направлении на экспертизу, то ему выдается справка, на основании которой гражданин может самостоятельно обратиться в бюро медико-социальной экспертизы. Специалисты бюро на основании осмотра гражданина составляют программу дополнительного обследования, проведения реабилитационных мероприятий, после выполнения которых рассматривается вопрос об ограничении жизнедеятельности.

В Правилах также предусмотрен порядок проведения медико-социальной экспертизы. Она проводится в бюро по месту жительства (по месту пребывания или нахождения пенсионного дела, если инвалид выбыл за пределы РФ на постоянное место жительства). Экспертиза может быть проведена на дому, если гражданин не может лично явиться в бюро (что подтверждается документами). Экспертиза проводится специалистами бюро. При ее проведении могут участвовать (с правом совещательного голоса) представители государственных внебюджетных фондов, Федеральной службы по труду и занятости, специалисты (консультанты) соответствующего профиля. В соответствии с Правилами, их участие иницируется руководителем бюро. Ранее привлечь специалистов мог сам гражданин за счет собственных средств. Решение принимается простым большинством голосов специалистов, проводящих экспертизу. Мнение консультантов, другие документы и сведения заносятся в акт медико-социальной экспертизы (или прилагаются к нему). Решение о признании гражданина инвалидом или отказе объявляется гражданину в присутствии всех специалистов, которые могут дать пояснения в случае необходимости. Акт экспертизы хранится 10 лет.

В случае, когда требуется специальное обследование, например, для установления ограничения способности к трудовой деятельности или необходимых реабилитационных мероприятий, может быть со-

<sup>8</sup> В качестве причины инвалидности указываются общее заболевание, трудовое увечье, профессиональное заболевание, инвалидность с детства, инвалидность с детства вследствие ранения (контузии, увечья), связанная с боевыми действиями в период Великой Отечественной войны, военная травма, заболевание, полученное в период военной службы, инвалидность, связанная с катастрофой на Чернобыльской АЭС, последствиями радиационных воздействий и непосредственным участием в деятельности подразделений особого риска, а также иные причины, установленные законодательством РФ.

ставлена программа дополнительного обследования, о чем сообщается гражданину в доступной форме. Гражданин может отказаться от дополнительного обследования. В этом случае решение о признании его инвалидом или отказе принимается на основании имеющихся документов. Для гражданина, признанного инвалидом, разрабатывается индивидуальная программа реабилитации. При признании гражданина инвалидом выписка из акта экспертизы в трехдневный срок направляется в орган пенсионного обеспечения. Гражданин, признанный инвалидом, получает справку, подтверждающую факт установления инвалидности, группу инвалидности и степень ограничения способности к трудовой деятельности (или группа инвалидности без ограничения степени способности к трудовой деятельности), а также индивидуальную программу реабилитации. Гражданину, не признанному инвалидом, по его желанию выдается справка о результатах экспертизы.

Переосвидетельствование инвалидов I группы происходит один раз в 2 года; для инвалидов II и III групп — 1 раз в год; для детей-инвалидов — 1 раз в течение срока, на который ребенку установлена данная категория. В том случае, когда инвалидность установлена без срока переосвидетельствования, то либо гражданин может обратиться с заявлением о переосвидетельствовании, либо лечебно-профилактическая организация может дать направление в связи с изменением состояния здоровья. Переосвидетельствование может осуществляться заблаговременно, но не более чем за 2 месяца до истечения срока инвалидности. До вступления Правил в силу, без указания срока пере-

освидетельствования инвалидность устанавливалась мужчинам старше 60 лет и женщинам старше 55 лет, инвалидам с необратимыми анатомическими дефектами, другим инвалидам в соответствии с критериями, утвержденными Министерством здравоохранения и социального развития.

Правила также содержат и порядок обжалования решений. Решение может быть обжаловано в месячный срок. Гражданин подает письменное заявление либо в бюро, проводившее экспертизу, либо в главное бюро. В свою очередь, бюро, проводившее экспертизу, должно в трехдневный срок (с момента подачи заявления) направить все документы в главное бюро. Главное бюро не позднее одного месяца со дня поступления заявления проводит экспертизу и принимает соответствующее решение. Если гражданин обжалует решение главного бюро, то главный эксперт по медико-социальной экспертизе по соответствующему субъекту РФ может (с согласия гражданина) поручить проведение экспертизы другому составу главного бюро. Гражданин может обжаловать и решение бюро. Заявление подается в месячный срок в Федеральное бюро, которое не позднее 1 месяца после подачи заявления проводит экспертизу. Решения бюро, главного бюро, Федерального бюро могут быть обжалованы в суде.

*Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 22.08.2005 г. утверждает Приложение, содержащее классификации и критерии, используемые при осуществлении медико-социальной экспертизы граждан федеральными государственными учреждениями медико-социальной экспертизы.* Любопытно, что этот документ (яв-



ляющийся приложением к Правилам 1996 г.), появился раньше «Правил о признании гражданина инвалидом».

Документ содержит классификации и критерии для проведения медико-социальной экспертизы с целью признания лица инвалидом. Классификации определяют основные виды нарушений функций организма человека, обусловленные заболеваниями, последствиями травм или дефектами, и степени их выраженности; основные категории жизнедеятельности человека и степени выраженности ограничения этих категорий. Критерии определяют условия установления степени ограничения способности к трудовой деятельности и групп инвалидности (категории «ребенок-инвалид»).

В документе приводятся следующие классификации:

- нарушений различных функций организма (психических; языковых и речевых; сенсорных; кровообращения, дыхания, пищеварения, выделения, кроветворения, обмена веществ и энергии, внутренней секреции и иммунитета; и обусловленные физическим уродством);
- основных категорий жизнедеятельности человека, т.е. различные способности человека (к самообслуживанию, самостоятельному передвижению, ориентации, общению, контролю собственного поведения, к обучению, трудовой деятельности);
- степени выраженности нарушений функций и ограничений указанных выше категорий: 1-я степень — незначительные нарушения; 2-я степень — умеренные нарушения; 3-я степень — выраженные нарушения; 4-я степень — значительно выраженные наруше-

ния. Степени выраженности ограничений основных категорий жизнедеятельности человека подробно установлены применительно к каждой способности и определяются исходя из оценки их отклонения от нормы, соответствующей определенному возрасту человека.

Критерии, указанные в документе, распадаются на два вида: а) критерии установления степени ограничения способности к трудовой деятельности и б) критерии установления групп инвалидности.

При установлении степени ограничения способности к трудовой деятельности учитываются следующие способности к:

- воспроизведению специальных профессиональных знаний, умений и навыков;
- осуществлению трудовой деятельности на рабочем месте без необходимости его изменений;
- взаимодействию с другими людьми в социально-трудовых отношениях;
- мотивации труда;
- соблюдению рабочего графика;
- организации рабочего дня.

Соответственно устанавливаются и критерии различных степеней ограничения этих способностей и их выраженности.

Посредством критериев нарушения различных функций организма и степени их выраженности устанавливаются группы инвалидности.

Новые документы вводят существенные изменения. Наиболее важным здесь является то, что степень ограничения трудоспособности устанавливается отдельно от установления группы инвалидности. Ранее понятия степень ограничения жизнедеятельности и ограничения ра-



ботоспособности были тождественны, в связи с чем инвалид определенной группы фактически лишился права работать официально. Теперь же за ним сохраняется такая возможность.

Другое новшество — привлечение специалистов при проведении медико-социальной экспертизы со стороны руководителя бюро. Тем самым гражданин освобождается от оплаты труда привлеченных специалистов. С другой стороны, из текста постановления неясно, может ли руководитель бюро привлечь специалистов по просьбе гражданина.

Расширяется также и круг органов, направляющих гражданина на

медико-социальную экспертизу: к лечебно-профилактическим учреждениям независимо от их организационно-правовой формы (ранее просто учреждения здравоохранения) и органам социальной защиты добавились органы пенсионного обеспечения.

Изменения также коснулись и сроков переосвидетельствования. В настоящее время перестало действовать положение о том, что без указания срока переосвидетельствования инвалидность устанавливается мужчинам старше 60 лет и женщинам старше 55 лет. Теперь сроки переосвидетельствования никак не связаны с возрастом.

### 3. Право граждан на жилищные субсидии

Правила предоставления субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг утверждены *Постановлением Правительства РФ «О предоставлении субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг» от 14.12.2005 г. № 761.*

Согласно Правилам, субсидии предоставляются гражданам в случае, если их расходы на оплату жилого помещения и коммунальных услуг превышают величину, соответствующую максимально допустимой доле расходов граждан на жилое помещение и коммунальных услуг в совокупном доходе семьи. Для семей со среднедушевым доходом ниже установленного прожиточного минимума максимально допустимая доля расходов уменьшается в соответствии с поправочным коэффициентом, равным отношению среднедушевого дохода семьи к прожиточному минимуму. Субсидии рассчитываются исходя из размера региональных стандартов нормативной площади жилого помещения, используемой для расчета субсидий, и размера региональных стандартов стоимости жилищно-коммунальных услуг. Суб-

сидии предоставляются при отсутствии задолженности по оплате жилья и коммунальных услуг. Право на субсидии имеют граждане и постоянно проживающие с ними члены их семьи, которые являются: а) пользователями жилого помещения в государственном или муниципальном жилищном фонде; б) нанимателями жилого помещения по договору найма в частном жилищном фонде; в) членами жилищного или жилищно-строительного кооператива; г) собственниками жилого помещения.

Для получения субсидии необходимо подать следующие документы:

- заявление;
- копии документов, подтверждающие право на владение и пользование жилым помещением (в котором заявитель зарегистрирован по месту постоянного жительства);
- документы, содержащие сведения о лицах, зарегистрированных совместно с заявителем по месту постоянного жительства;

- документы, подтверждающие доходы заявителя и членов семьи, учитываемые при решении вопроса о предоставлении субсидии;
- документы, содержащие сведения о платежах за жилое помещение и коммунальные услуги, о наличии или отсутствии задолженности;
- копии документов, подтверждающие право заявителя и (или) членов его семьи на льготы, меры социальной поддержки, компенсации по оплате жилого помещения и коммунальных услуг;
- копии документов, подтверждающих гражданство заявителя и членов его семьи.

Этот перечень документов является закрытым, что означает, что уполномоченные органы не могут требовать никаких дополнительных документов и сведений. Документы могут быть высланы по почте, но в этом случае они должны быть нотариально заверены.

Заявитель несет ответственность за достоверность представленных сведений. Предоставление неполных и (или) недостоверных сведений ведет к отказу в предоставлении субсидии.

Уполномоченные органы могут проверять подлинность документов, достоверность и полноту представленных сведений. Для этого они могут официально запрашивать различные органы государственной власти, органы местного самоуправления, внебюджетные фонды, учреждения службы занятости, другие органы и организации. В свою очередь, органы и организации несут ответственность за достоверность сведений, содержащихся в представленных документах.

На каждого заявителя формируется дело, в которое включаются документы, связанные с предостав-

лением субсидии и определением ее размера. Документы существуют на бумажных и электронных носителях. В случае расхождения между ними приоритет отдается бумажным носителям. Документы хранятся в течение 3 лет. Должностные лица уполномоченных органов несут ответственность за разглашение конфиденциальной информации, содержащейся в документах.

Правила содержат подробный порядок определения состава семьи заявителя; порядок определения размера субсидии; порядок исчисления совокупного дохода семьи заявителя, порядок предоставления субсидий. Ряд доходов, главным образом, различные виды социальной поддержки, не учитываются при определении размера субсидии. К учитываемым доходам относятся:

- доходы, получаемые в виде социальной помощи, за исключением денежного эквивалента социальных льгот и гарантий;
- денежные выплаты, предоставленные в качестве мер социальной поддержки по оплате жилого помещения и коммунальных услуг;
- доходы, получаемые от сдачи жилых помещений в поднаем;
- компенсации на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, выплачиваемых отдельным категориям граждан;
- денежные средства; выделяемые опекуну (попечителю) на содержание подопечного;
- денежные средства, направленные на оплату обучения на платной основе в образовательных учреждениях всех видов;
- доходы, полученные от заготовки различных пищевых и иных ресурсов;
- доходы охотников-любителей.

Субсидии предоставляются сроком на 6 месяцев. Предоставление субсидии может быть приостановлено по решению уполномоченного органа в случае неуплаты текущих платежей за жилищно-коммунальные услуги, непогашение задолженности по их уплате, неисполнение требований данных Правил. При наличии уважительных причин, например, стационарное лечение, смерть близких родственников, невыплата зарплаты и др., предоставление субсидии возобновляется. При отсутствии уважительных причин предоставление субсидии возобновляется при погашении задолженностей. И в том, и в другом случае решение принимается уполномоченным органом. Таким образом, Правила предоставляют указанным органом определенные дискреционные полномочия. Предоставление субсидии прекращается в случаях: изменения постоянного жительства; изменения состава семьи; предоставления заведомо недостоверных сведений; непогашения задолженности или несогласования срока погашения задолженности. Необоснованно полученные субсидии возвращаются в местный бюджет добровольно или по иску уполномоченного органа.

Предоставление субсидий финансируется за счет субвенций, передаваемых местным бюджетам из бюджетов субъектов РФ. Субъекты РФ могут получать из федерального бюджета финансовую помощь, размер которой определяется на основании федеральных стандартов. Органы местного самоуправления осуществляют государственные полномочия (переданные и профинансированные субъектами РФ) по предоставлению гражданам жилищных субсидий и, следовательно, несут за это ответственность.

Правила также регламентируют предоставление жилищных субсидий военнослужащим и сотрудникам федеральных органов исполнительной власти, в которых законом предусмотрена военная служба. Предоставление субсидий этим категориям граждан финансируется из федерального бюджета.

Финансирование жилищных субсидий, определение размера межбюджетных трансфертов, которые выделяются региональным бюджетам из федерального бюджета на эти цели, осуществляется в соответствии с *Постановлением Правительства РФ от 29.08.2005 г. № 541 «О федеральных стандартах оплаты жилого помещения и коммунальных услуг»*. Постановление устанавливает следующие федеральные стандарты оплаты жилого помещения и коммунальных услуг:

- 100%-ой оплаты экономически обоснованных затрат на содержание и ремонт жилого помещения и предоставления коммунальных услуг;
- максимально допустимой доли собственных расходов граждан на оплату жилого помещения и коммунальных услуг в совокупном доходе семьи в размере 22%;
- социальной нормы площади жилого помещения в размере 18 кв. метров общей площади на 1 гражданина;
- предельной стоимости предоставляемых жилищно-коммунальных услуг;
- стоимость капитального ремонта жилого помещения на 1 кв. метр жилой площади жилья в месяц.

Размеры последних двух стандартов ежегодно устанавливаются Правительством РФ в среднем по РФ и по субъектам РФ. На 2006 г. устанавливается размер пре-

дельной стоимости жилищно-коммунальных услуг и стоимости капитального ремонта в среднем по РФ — 41,6 рублей и по субъектам РФ — 3,2 рублей.

В *Приложении к Постановлению* содержатся федеральные стандарты предельной стоимости предоставляемых жилищно-коммунальных услуг на 1 кв. метр общей площади жилья в месяц и стоимости капитального ремонта жилого помещения на 1 кв. метр общей площади жилья в месяц на 2006 г. по субъектам РФ.

Только 10 апреля 2006 г. было принято *Постановление Правительства РФ № 199 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из Федерального фонда софинансирования социальных расходов на частичное возмещение расходов субъектов РФ на предоставление гражданам субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг»*. В соответствии с данным Постановлением Федеральный фонд софинансирования частично возмещает расходы из региональных бюджетов, направленные на выплату жилищных субсидий. Правила, утвержденные Постановлением, регламентируют порядок предоставления расходов из Федерального фонда софинансирования на жилищные субсидии. В Правилах содержится формула, согласно которой рассчитываются ежеквартальные объемы выплат в пределах лимитов бюджетных обязательств на эти цели и в соответствии с бюджетной росписью федерального бюджета.

Из Постановления «О предоставлении субсидий...» совершенно неясно, сколько раз может назна-

чаться жилищная субсидия. Она предоставляется на 6 месяцев, однако всегда есть ряд граждан, чье положение не изменится ни за 6 месяцев, ни в течение более длительного срока. Тем не менее они вынуждены каждый раз собирать документы и доказывать свое право на получение субсидий. Важно отметить, что в Постановлении «О федеральных стандартах...» речь идет о 18 кв. метрах общей жилой площади. Таким образом, субсидии не распространяются на излишки жилой площади, что побуждает малоимущих граждан, главным образом пенсионеров, избавляться от «излишков». Возникает риторический вопрос: во многих ли российских городах найдется достаточное количество небольших квартир? На практике механизм субсидирования не может полностью защитить граждан, а для многих из них (пенсионеров, инвалидов, ветеранов) он просто непонятен.

И еще о стандартах. Каждый регион вправе устанавливать свои собственные стандарты. Проблема же заключается в том, что если субъект РФ снизит тарифы для населения, то разницу между федеральным стандартом и региональным придется восполнять из регионального бюджета. Разумеется, регионы в этом не заинтересованы.

Рассматриваемое Постановление устанавливает 100%-ую оплату жилищно-коммунальных услуг. Затраты на содержание, ремонт жилого помещения и предоставление коммунальных услуг должны быть экономически обоснованы. Излишне говорить, что экономическое обоснование указанных затрат остается самой страшной тайной для граждан.

#### 4. Родовые сертификаты: право на благополучные беременность и роды?

До последнего времени беременные женщины не относились к уязвимым категориям населения, хотя и являются получателями пособий по беременности и родам. Справедливости ради следует сказать, что и сейчас их не относят к социально незащищенным. Тем не менее правительство озаботилось помощью им: с 1 января 2006 г. были введены родовые сертификаты. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 10.01.2006 г. № 5 «О порядке и условиях оплаты услуг государственным и муниципальным учреждениям здравоохранения по медицинской помощи, оказанной женщинам в период беременности и родов». Приказ Минздравсоцразвития издан во исполнение ст. 17 Федерального закона «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2006 год» и постановления Правительства РФ от 27 декабря 2005 г. № 852 «О порядке финансирования в 2006 году расходов, связанных с оплатой услуг государственным и муниципальным учреждениям здравоохранения по медицинской помощи, оказанной женщинам в период беременности и (или) родов». В приказе регламентируется порядок и условия выдачи, реализации и оплаты сертификатов, а также памятка для женщин.

Родовые сертификаты предназначены для оплаты услуг, которые оказывают женщинам учреждения здравоохранения в период беременности (талон 1 — стоимость 2000 рублей для оплаты услуг женской консультации) и в период родов (талон 2 — стоимость 5000 рублей для оплаты услуг роддомов). Оплату услуг осуществляет Фонд социального страхования РФ за

счет средств перечисляемых из бюджета Фонда обязательного медицинского страхования.

Родовые сертификаты выдаются женщинам при предъявлении паспорта (или иного документа удостоверяющего личность), страхового полиса ОМС и страхового свидетельства государственного пенсионного страхования. Оплата медицинских услуг осуществляется на основе сертификатов (талон 1), который выдается женской консультацией с 30 недель беременности в том случае, если женщина встала на учет по беременности и последующего непрерывного наблюдения и ведении женщины данной женской консультацией не менее 12 недель. Условие, содержащееся в этом положении приказа, является основным для получения родового сертификата и его последующей оплаты.

На основе родового сертификата (талон 2) осуществляется оплата услуг роддома после родов. Если женщина поступила в роддом без сертификата по какой-либо причине, роддом принимает все меры для получения сертификата, в том числе и через женскую консультацию.

Оплата услуг медицинским учреждениям осуществляется региональными отделениями Фонда социального развития. Услуги не оплачиваются в нескольких случаях:

- если нарушены условия выдачи сертификата в женской консультации;
- в случае смерти матери и (или) ребенка во время нахождения в роддоме;
- если женщины заключили договоры о медицинской помощи на платной основе.

Рассматриваемый документ порождает больше вопросов, чем ответов. Очевидна основная идея до-



кумента: финансовая помощь оказывается не женщине, а медицинскому учреждению. В прилагаемой Памятке говорится о том, что беременная женщина имеет право выбора женской консультации, но при этом она может обратиться только в государственные или муниципальные учреждения, т.е. фактически ее выбор ограничен. Кроме того, вряд ли беременная женщина выберет женскую консультацию далеко от дома. Непонятно, каким образом улучшается качество медицинских услуг для беременных женщин? Каковы критерии качества медицинских услуг в роддомах и женских консультациях?

Рассчитывалась ли реальная стоимость услуг, ведь каждой женщине нужны разные услуги? Покрывает ли оплата за медицинские услуги стоимость дорогостоящих анализов для беременных женщин, входящих в группу риска, которые необходимо производить по приказу того же Минздравсоцразвития? Почему для получения родового сертификата нужно страховое свидетельство государственного пенсионного страхования, если раньше для постановки на учет требовался только паспорт и полис ОМС? На эти и многие другие вопросы приказ Минздравсоцразвития, к сожалению, ответов не дает.





### Индекс потребительских настроений

#### О проекте

*Д.Х. Ибрагимова*

Проект ведет свою историю с 1993 г. Индекс потребительских настроений представляет собой новый макроэкономический индикатор, разработанный Фондом ИПН для России. Аналогом ИПН является показатель, известный в США как Consumer Sentiment Index (CSI). CSI рассчитывается Институтом социальных исследований при Мичиганском университете (Энн-Арбор, США) с 1946 г.

Проект осуществляется Фондом «Содействие развитию и построению Индекса потребительских настроений» (создан в 1997 г.)

Руководитель проекта: с 2000 г. Д.Х. Ибрагимова (руководитель Фонда ИПН, ведущий научный сотрудник НИСП), до 2000 г. — А. Бирман (в прошлом — Советник Казначейства США при Министерстве финансов РФ, ныне — член Попечительского Совета НИСП).

Участники (на разных этапах): М.Д. Красильникова (Аналитический центр Ю. Левады), С.А. Николаенко (БЭА, ИМЭМО), Е.А. Маслова (Фонд ИПН).

Финансирование (на разных этапах): Бюро технической помощи Казначейства США, гранты Фонда Форда, Московская межбанковская валютная биржа, Сбербанк России, НО Фонд экономических исследований «Центр развития», Независимый институт социальной политики, Аналитический центр Ю. Левады.

Основными **целями проекта** являются:

1. Осуществление мониторинга Индекса потребительских настроений в России с целью краткосрочного и среднесрочного прогнозирования экономической ситуации в стране.

2. Изучение потребительского и финансового поведения российских домохозяйств.

Проект полезен для:

- исследователей — предоставляет возможность учета социально-психологических факторов при изучении экономических процессов;
- политиков — поскольку ИПН является своеобразным индикатором эффективности макроэкономической и социальной политики;
- инвесторов и предпринимателей — понимание состояния и перспектив потребительского и финансового рынка в целом или отдельных его сегментов служит основой разработки оптимальной стратегии развития бизнеса;

- преподавателей и студентов — содержит огромный теоретический, фактографический и аналитический материал по становлению рыночной экономики в России.

На сайте НИСП представлены следующие материалы по проекту:

- методология анализа настроений потребителей;
- анализ общей динамики потребительских настроений за 13 лет, с 1993 по 2005 г.;
- регулярные информационно-аналитические бюллетени, выпускаемые по итогам каждого опроса 1 раз в 2 месяца;
- тематические аналитические выпуски.

См.: <http://ipn.socpol.ru>

### **Концепция ИПН: как это начиналось в США**

После Второй мировой войны деловые круги и правительство США были обеспокоены вопросом: что станет делать население с весьма значительными сбережениями, накопленными за время войны? Будут ли их тратить? Если будут — то как и на что? Иными словами, как поведет себя потребитель в условиях существующей свободы выбора? Это важно было знать потому, что в рыночной экономике именно рядовой массовый потребитель выступает главной фигурой, и его поведение является основным фактором экономики. Для изучения намерений, настроений и поведения потребителей по инициативе Дж. Катоны из Мичиганского университета (г. Энн Арбор) в 1946 г. начали проводиться первые опросы потребителей. А в 1950-е годы группа исследователей Мичиганского университета под руководством Дж. Катоны разработала методику построения агрегатного индекса потребительских настроений (Consumer Sentiment Index), которая с минимальными изменениями используется ныне во многих странах мира.

Индекс потребительских настроений (ИПН) строится на основе систематических социологических опросов населения. Вопросов может быть задано много, но для построения индекса используются ответы на пять основных<sup>1</sup>:

1. We are interested in how people are getting along financially these days. Would you say that you (and your family living there) are better off or worse off financially than you were a year ago?

2. Now looking ahead — do you think that a year from now you (and your family living there) will be better off financially, or worse off, or just about the same as now?

3. Now turning to business conditions in the country as a whole — do you think that during the next twelve months we'll have good times financially, or bad times, or what?

4. Looking ahead, which would you say is more likely — that in the country as a whole we'll have continuous good times during the next five years or so, or that we will have periods of widespread unemployment or depression, or what?

5. About the big things people buy for their homes — such as furniture, a refrigerator, stove, television, and things like that. Generally speaking, do you think now is a good or bad time for people to buy major household items?

---

<sup>1</sup> Мы специально приводим здесь формулировки вопросов на английском языке, поскольку проблема адекватного перевода требует отдельного обсуждения (см. ниже раздел «Методика построения ИПН»).

На основании ответов респондентов на каждый вопрос рассчитываются частные индексы, отражающие динамику отдельных факторов, формирующих потребительское поведение населения. Частные индексы строятся по следующей процедуре: из доли положительных ответов вычитается доля отрицательных и к этой разнице прибавляется 100, чтобы исключить появление отрицательных величин. Совокупный индекс рассчитывается как средняя арифметическая из частных индексов. Значения индексов могут изменяться в пределах от 0 до 200. Индекс равен 200, когда все население положительно оценивает экономическую ситуацию. Индекс равен 100, когда доля положительных и отрицательных оценок одинакова. Значения индекса ниже 100 означают преобладание негативных оценок в обществе.

Появление ИПН в послевоенной Америке, как уже говорилось, в основном было стимулировано желанием бизнеса знать, собирается ли население тратить сбережения. Однако со временем выяснилось, что ИПН дает ответ и на более общий вопрос: об уровне и, самое главное, динамике оптимизма в отношении экономического и социального развития в целом. Индекс потребительских настроений — как совокупный индекс, так и отдельные его частные составляющие — показывает не абсолютные величины (т.е. распространенность) соответствующих оценок и мнений, а меру или степень их «позитивности» (знака) в каких-либо временных или групповых сопоставлениях. Кроме того, методика построения ИПН такова, что этот индекс агрегирует в себе частные мнения отдельных людей, не зависящих друг от друга и не влияющих друг на друга. ИПН строится на основе массовых опросов населения и поэтому он является показателем, отражающим настроения и поведение основной массы жителей страны, а не отдельных привилегированных или депривированных групп населения (например, очень богатых или очень бедных). Таким образом, изменение индекса связано с поведением именно массового потребителя. Это делает ИПН независимым обобщенным макроэкономическим показателем, рассчитанным на основе микроэкономической, по своей сути, информации, но характеризующим динамику экономического развития страны в целом.

Время показало, что ИПН обладает огромным прогнозным потенциалом. Эти прогнозные способности ИПН обусловлены тем, что вопросы, на основе которых он строится, фокусируются на понимании того, как потребители трактуют информацию о текущем и будущем развитии экономики. И хотя не предполагается, что обычные потребители глубоко понимают сложные экономические процессы, опыт измерения ИПН показывает, что потребители при принятии решений о своих текущих расходах и сбережениях учитывают и некую информацию о будущем.

Отдельный респондент, будучи покупателем, оценивает ситуацию на рынке товаров и услуг исходя из собственной, как правило, случайной информации. Он может серьезно ошибаться, но преобладающий вектор массы индивидуальных оценок, как оказывается, практически всегда верно предвосхищает краткосрочную перспективу экономической ситуации. Был поставлен эксперимент: одни и те же вопросы задали массе обычных людей и большой группе экспертов, специалистов по экономическим проблемам. Оказалось, что ответы отдельного рядового потребителя могут сильно отличаться от ответов эксперта, рядовой потребитель чаще ошиба-

ется. Но усредненный ответ «совокупного потребителя» получился поразительно близким к ответу экспертов: все вместе потребители не ошибаются. Другой эксперимент поставила сама жизнь в 1978 г., когда в США случился биржевой кризис. Специалисты предрекали крах всей экономики, но ИПН оставался неизменным. Потребитель оказался прав: общеэкономического кризиса не случилось.

И еще один очень важный момент. Индекс потребительских настроений является уникальным макроэкономическим индикатором, позволяющим проводить независимую негосударственную экспертизу эффективности экономической политики государства.

Уникальность ИПН заключается, во-первых, в оперативности его измерений и его «открытости». Результаты оценок ИПН, сразу же публикуемые в ведущих средствах массовой информации, а теперь и в сети Интернет, являются полностью доступными для широкой общественности. Большинство других существующих макроэкономических показателей (помимо официальной государственной статистики) предназначены либо только для агентов финансовых рынков, либо для клиентов инвестиционных компаний, т.е. используются для принятия инвестиционных решений частным бизнесом.

Во-вторых, поскольку ИПН агрегирует в себе мнения тысяч рядовых людей, то тем самым этот показатель предоставляет редкую возможность учета психологических, т.е. субъективных, факторов при выработке экономической политики. Субъективные оценки людей зачастую могут не соответствовать «официальному» положению дел, но, тем не менее, безусловно оказывают влияние на их поведение и, прежде всего, в отношении потребления и сбережений, а в макроэкономических терминах — на динамику внутреннего спроса.

В-третьих, ИПН является действительно единственным макроэкономическим индикатором, агрегирующим в себе мнения, оценки и ожидания всего населения страны. Другие известные экономические показатели, основанные на социологических опросах, ориентированы главным образом на поведение промышленных предприятий и крупного бизнеса. Тогда как именно население играет, в конечном счете, определяющую роль в динамике внутреннего спроса и, соответственно, ускорении или замедлении экономического роста.

Следует отметить, что ИПН — это сводный, но далеко не единственный индикатор, измеряемый в рамках опросов потребителей. ИПН подразумевает целую систему экономических показателей, отражающих оценки населением личного благосостояния, состояния и перспектив экономического развития страны, ситуации на потребительском рынке, инфляционные ожидания и ожидания относительно безработицы, оценки экономической политики правительства и т.д. Кроме того, методология исследования потребительских настроений разработана таким образом, что она позволяет включать в себя, помимо базовых, т.е. необходимых вопросов для построения собственно ИПН, и другие вопросы, так называемые «гибкие модули». Под ними подразумеваются комплексы дополнительных опросов, на основе которых строятся различные индикаторы (к примеру, сберегательного поведения, потребительского кредитования и т.д.), отражающие не только изменяющиеся экономические реалии, но и, будучи органично связанными с динамикой ИПН, перемены в настрое-

ниях и экономическом поведении людей. Иными словами, исследования ИПН представляют собой открытую, а не замкнутую систему.

\* \* \*

Чтобы представить масштабы распространения обследований потребительских настроений в мире, ниже представлена сводная таблица по странам с указанием тех индексов, которые строятся на основе проводимых опросов (см. табл. 1).

Таблица 1. Годы начала мониторинга настроений потребителей по сопоставимым методикам в разных странах

Страны	Год
<b>Индекс потребительских настроений по методике Мичиганского университета</b>	
США	1950
Россия	1993
<b>Индекс потребительского доверия по методике Европейского союза</b>	
Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Италия, Нидерланды, Франция	1985
Испания, Португалия	1986
Финляндия	1987
Венгрия, Эстония	1992
Австрия, Чехия, Швеция	1995
Словения	1996
Словакия	1999
Болгария, Кипр, Латвия, Литва, Польша, Румыния	2001
Люксембург	2002
<b>Прочие индексы</b>	
США (Индекс уверенности потребителей — Conference Board)	1967
Япония (Индекс настроений потребителей — Центр Шин Джо)	1980
Канада (Индекс уверенности потребителей — Conference Board / Canada)	1990
Россия (Индекс уверенности потребителей — Росстат)	1998

### История ИПН в России

Реформы, восприятие принципов открытости, вступление России в международные экономические организации — все это потребовало освоения общепринятого в мире языка экономического общения. Поэтому 1990-е годы ознаменовали собой начало изменений в структуре и содержании российской официальной статистической информации, появление и развитие новых научно-исследовательских центров, включение в макроэкономические исследования, а затем и попытки использования в практической сфере новых показателей, отражающих различные факторы экономической динамики в рыночном хозяйстве. Одним из таких показателей и является индекс потребительских настроений, наибольшая ценность которого заключается, прежде всего, в регулярности и «единообразии» его измерений.

Первые пробные попытки измерения потребительских настроений были предприняты в 1993 г. во ВЦИОМе (ныне — Аналитический центр Ю. Левады). По инициативе С. Николаенко и М. Красильниковой базовый набор вопросов ИПН начал включаться в ежемесячные опросы Левады-Центра (исследования «Факт»), проводившиеся по всероссийской репрезентативной выборке. В 1993 г. замеры индекса проводились на протяжении всего года, а в 1994—1995 гг. в силу различных причин измерения проводились лишь эпизодически и нерегулярно.

В 1996 г. начался качественно новый этап в исследовании потребительских настроений в России. Тогда в рамках российско-американского проекта по инициативе Министерства финансов РФ (при личном участии тогдашнего зам. министра финансов О. Вьюгина) и при поддержке Бюро технической помощи Казначейства США возобновилось построение ИПН на регулярной основе.

Важным этапом в развитии проекта ИПН стало создание в мае 1997 г. специальной некоммерческой организации — Фонда «Содействие развитию и построению индекса потребительских настроений» (Фонд ИПН), главной целью которой является содействие в оказании финансовой, технической и интеллектуальной поддержки исследованиям, направленным на изучение потребительских настроений.

С конца 1998 г. Обследования потребительских ожиданий населения (ОПОН) начали проводиться и Росстатом (ранее — Госкомстатом), включившим их в свой план статистических работ. Этому предшествовала серия рабочих семинаров и методологических консультаций с исследовательской группой Фонда ИПН, а также пилотный опрос в нескольких регионах Российской Федерации. Замеры Росстата проводятся 1 раз в квартал на основе сети для обследования бюджетов домашних хозяйств, осуществляемого органами государственной статистики, объем подвыборки — 5000 домохозяйств. Результаты опросов публикуются один раз в год в конце года, следующего за годом наблюдения, в сборнике «Социальное положение и уровень жизни населения России».

### **Методика построения ИПН**

Общие принципы оценки и построения индекса потребительских настроений изначально были разработаны, как отмечалось выше, исследователями Центра обследования потребителей Института социальных исследований Мичиганского университета в 1950-е годы. Все варианты индексов, отражающих настроения потребителей и используемые в разных странах мира, в целом близки к изначальной методике, хотя набор конкретных вопросов, включаемых в индексы, равно как и конкретная процедура их расчета могут варьироваться.

Помимо США, индексы потребительских настроений рассчитываются сейчас более чем в 40 странах. При общем сходстве принципов измерения, имеются определенные страновые различия в конкретной методике эмпирической оценки. В свое время Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) начала аккумулировать информацию об этих индексах в рамках построения системы лидирующих индикаторов для отдельных стран — участниц организации, не придавая особого значения унификации методологии их построения. Для каждой отдельной страны эти индексы выполняли схожие роли, однако возможности межстранового сравнения индексов были ограничены.



Объединительные тенденции в Европе привели к концентрации исследований потребительских настроений в Европейском союзе, для которого проблема унификации была важна. В 1990-е годы вся статистика членов Европейского союза в этой области (в том числе ретроспективно, начиная с 1985 г.) была унифицирована, что позволило, в частности, начать рассчитывать общие для всего ЕС индексы с помощью взвешивания по объему потребительских расходов. Европейский индекс потребительского доверия (ИПД), ежемесячно рассчитываемый по единой методологии, объединяет 5-балльные ответы на 4 вопроса относительно ожидаемых изменений в (1) личном материальном и (2) общеэкономическом положении, (3) занятости и (4) личных сбережениях на протяжении следующих 12 месяцев. Отдельные индексы рассчитываются как баланс долей положительных и отрицательных ответов с половинным весом промежуточных ответов, т.е. изменяются от  $-100$  до  $+100$ . Общий индекс представляет собой среднюю из индивидуальных.

Однако за пределами Европейского союза различия между страновыми индексами сохраняются. Например, в Японии опросы потребителей производятся Центром Шин Джо с периодичностью 1 раз в квартал. По 5-балльной шкале оценивается 5 показателей: (1) общее материальное положение, (2) намерения покупать товары длительного пользования и перспективы роста (3) дохода, (4) цен и (5) занятости. Нейтральным оценкам присваивается значение 0,5, положительным — 0,75 и 1, а отрицательным — 0,25 и 0. Обобщенный индекс потребительского доверия представляет собой простую среднюю из 5 индексов и изменяется в диапазоне от 0 до 100%.

Что касается **России**, то в качестве основы для построения ИПН изначально была взята методика Центра исследования потребителей Института социальных исследований Мичиганского университета в США. На первом этапе, в 1993—1995 гг., опрашивалось взрослое (16 лет и старше) городское и сельское население страны; техника проведения опроса — личные интервью, число опрошенных — 1600 человек. На основании ответов респондентов на каждый вопрос строились частные индексы, а затем совокупные индексы по описанной ранее процедуре.

Использование методики Центра исследования потребителей не означает ее слепое копирование, поскольку российские и американские респонденты могут вкладывать разное содержание в одни и те же вопросы и ответы. Главное здесь — соответствие самой концепции исследований. Была проведена тщательная экспертиза текстов вопросов (с использованием фокус-групп, пилотного обследования), в результате которой опросник был адаптирован к российским реалиям. Так, например, дословный перевод с английского языка 1-го вопроса характеризует оценку респондентами изменений в финансовом (!) положении их семьи за прошедший год. Однако, учитывая российскую специфику, где весьма распространено натуральное потребление, фраза «финансовое положение» была заменена на «материальное положение». Мы сочли этот термин для России более адекватным самой сути этого вопроса, заложенного в английском варианте. Хотелось бы еще раз подчеркнуть, что в формулировке вопросов при переводе с английского языка на русский (или любой другой) главное заключается в соблюдении концепции, в аналогичном (в различных странах) понимании вопросов. В настоящее время вопросы ИПН приводятся в анкетах в следующих формулировках:

1. Как изменилось материальное положение Вашей семьи за последний год? (скорее, улучшилось; осталось без изменения; скорее ухудшилось; затрудняюсь ответить).

2. Как, по-Вашему, изменится материальное положение Вашей семьи в ближайший год? (скорее, улучшится; останется без изменения; скорее ухудшится; затрудняюсь ответить).

3. Если говорить об экономических условиях в стране в целом, как Вы считаете, следующие 12 месяцев будут для экономики страны хорошим временем или плохим? (хорошим; хорошим, но не во всем; не хорошим, но и не плохим; плохим, но не во всем; плохим; затрудняюсь ответить).

4. А если говорить о следующих пяти годах, то они будут для экономики страны хорошим или плохим временем? (хорошим; не хорошим, но и не плохим; плохим; затрудняюсь ответить).

5. Если говорить о крупных покупках для дома (таких, как мебель, холодильник, бытовая электроника, телевизор), то как Вы считаете, сейчас в целом хорошее или плохое время для того, чтобы делать такие покупки? (хорошее; не хорошее, но и не плохое; плохое; затрудняюсь ответить).

В нашем опросе используется как метод фиксированных вопросов и ответов, так и свободных ответов, позволяющий потребителям объяснить своими словами не только что, по их мнению, произойдет, но и почему они ожидают именно таких изменений.

Социологические опросы для измерения ИПН проводятся 1 раз в два месяца (6 раз в год) по специально спроектированной трехступенчатой стратифицированной выборке, репрезентирующей мнение взрослого (16 лет и старше) населения страны. Для построения стратификации был проведен анализ предыдущих результатов опросов Левада-Центра, который показал, что распределения изучаемых переменных в наибольшей степени зависят от размера, географического расположения и административного статуса населенных пунктов, где проживают респонденты.

Стратификация населенных пунктов проводилась следующим образом: сначала вся территория страны была разделена на 10 экономико-географических регионов<sup>2</sup>, а затем в каждом из этих регионов независимо друг от друга все населенные пункты были разбиты на страты по численности проживающего в них населения (итого выделяется 66 страт). Общий объем выборки распределяется между всеми выделенными 66 стратами пропорционально доле взрослого населения каждой страты во взрослом населении России. В каждой страте случайным образом отбираются по одному или несколько городских населенных пунктов или сельских районов из числа всех населенных пунктов и районов, принадлежащих этой страте, с вероятностью, пропорциональной численности взрослого населения, проживающего в этих пунктах. Всего в выборку включается 103 населенных пункта и сельских района (из них 35 областных центров, 38 городских населенных пунктов и 30 сельских районов в 38 регионах России). Затем в городских населенных пунктах производится случайный отбор избирательных участков из числа всех избирательных участков этого населенного пункта; для сельских районов производится случайный отбор сел из общего списка всех сел этого района. Всего опрос проводится в 200 точках.

---

<sup>2</sup> В выборку не включаются Чеченская Республика, Республика Северная Осетия (Алания) и малонаселенные регионы Российской Федерации. При определении численности населения не учитываются военнослужащие (которые не опрашиваются).

Отбор домохозяйств осуществляется на основе случайного маршрутного метода. В самой семье для отбора респондента используется метод ближайшего дня рождения. В случае отсутствия необходимого человека интервьюер делает до трех повторных визитов. Исследование проводится на дому у респондента методом самозаполнения опросника респондентом. Некоторые разделы опросника могут быть заполнены в режиме личного интервью. Для контроля за работой интервьюеров осуществляется контроль маршрутных карт, а также выборочный 10%-ый контроль проведенных интервью. Для достижения лучшей репрезентативности данные исследования взвешиваются по полу, возрасту, уровню образования, региону, типу населенного пункта и политическим предпочтениям (по голосованию на последних выборах). Общее число респондентов — 2100 человек. Кроме того, в выборке предусмотрено специальное превышение числа опрашиваемых (oversample) для Москвы. Общая статистическая погрешность выборки не превышает 3 п.п.

Подробнее об ИПН см. книгу: *Ибрагимова Д.Х., Николаенко С.Н.* Индекс потребительских настроений. М.: Поматур, 2005.

## **Копейка рубль бережет? (сбережения и сберегательное поведение россиян)**

*Февраль 2006 г.*

Одним из базовых вопросов анкеты ИПН является вопрос об оценке людьми условий для формирования сбережений. Это вполне закономерно, поскольку в развитой экономике потребление и сбережения тесно взаимосвязаны. В российской исследовательской программе ИПН изучение сбережений и сберегательного поведения населения является важным «дополнительным модулем», хотя в список вопросов для подсчета собственно ИПН вопрос о сбережениях не включается.

Данные опросов позволяют не столько определить количественные параметры величины личных сбережений населения, сколько узнать отношение населения к проблеме личных сбережений, оценку респондентами условий для их накопления, тем самым выявляя приоритеты потребительского и сберегательного поведения.

В данном выпуске будут рассмотрены, наряду с вышеуказанными, предпочтения населения относительно мотивов и форм сбережений, динамика представлений людей о надежности и выгоды форм сбережений, сберегательные стратегии различных социально-демографических групп.

1. Наличие сбережений.
2. Косвенная оценка объемов сбережений.
3. Мотивы сберегательного поведения.
4. Предпочитаемые формы сбережений
  - 4.1. Банковские вклады: рублевые против валютных?
  - 4.2. Сбербанк и остальные: репутация и надежность против риска.
  - 4.3. Наличность: рубль, доллар, евро.
  - 4.4. Акции и ценные бумаги.
5. Оценка надежности и выгоды различных форм сбережений.

### **1. Наличие сбережений**

Относительно свободными денежными средствами, по данным наших опросов, в настоящее время располагает небольшая — примерно 1/5 — часть российских семей.

Во второй половине 1991 г., незадолго до либерализации цен, около 70% семей имели денежные сбережения. За первый год введения свободных цен доля таких семей сократилась более чем вдвое и к концу 1992 г. на вопрос «Есть ли сейчас в Вашей семье сбережения, накопления?» положительно отвечало около четверти опрошенных (рис. 1). В 1993 г. доля таких ответов еще понизилась (до 16—18% опрошенных). Все последующие годы изменения в этом показателе в целом были менее значительными.

Рисунок 1



Точкой минимума явился сентябрь 1999 г., когда доля сберегателей упала практически до 10% (последствия финансового кризиса предыдущего года, в результате которого существенно изменились сберегательные намерения населения), но уже к концу 2000 г. этот показатель достиг докризисного уровня и остается практически неизменным на протяжении последних пяти лет.

В 2005 г. число реальных сберегателей чуть увеличилось, достигнув 22% российских домохозяйств. По данным других социологических опросов, доля сберегателей предстает более высокой, но в целом не превышает 30% населения<sup>1</sup>. Наши данные являются минимальными оценками доли семей, имеющих сбережения, и имеют интерес главным образом с точки зрения динамики этого показателя в период реформ.

В 2005 г. чуть увеличилась и доля семей, собирающихся делать сбережения (21,8% против 18,7% в 2004 г.). Эмпирический опыт изучения намерений людей показывает, что эти намерения действительно со време-

<sup>1</sup> Здесь необходимо сделать важное замечание. Вопрос о наличии в семье сбережений представляет значительные методические трудности, связанные с неоднозначностью самого понятия «личные сбережения» как в исследовательских кругах, так и в мнении и суждениях людей (респондентов). Первая проблема связана с размером минимальной суммы, которую мы можем считать сбережениями и, главное, которую сами респонденты воспринимают как сбережения. Вторая проблема связана с тем, что и население, и эксперты обычно не учитывают всех форм сбережений (см.: Радаев В.В. О сбережениях и сберегательных мотивах российского населения // Вопросы социологии. М.: Socio-Logos, 1998. Вып. 8.). Представленная на рис. 3 динамика доли семей, имеющих сбережения, построена на основе положительных ответов на вопрос «Есть ли в Вашей семье сейчас сбережения, накопления?» В случае более развернутых формулировок вопроса о наличии сбережений, содержащих уточнения, напоминающие респонденту, например, о том, что в сбережения следует включать также и краткосрочные накопления на дорогостоящие покупки, ценные бумаги и т.п., доля семей, имеющих сбережения, возрастает, примерно до 25–30% опрошенных. Поэтому приведенные в тексте данные являются минимальными оценками доли семей, имеющих сбережения, и представляют интерес, главным образом, с точки зрения динамики этого показателя в России на протяжении последних 15 лет.

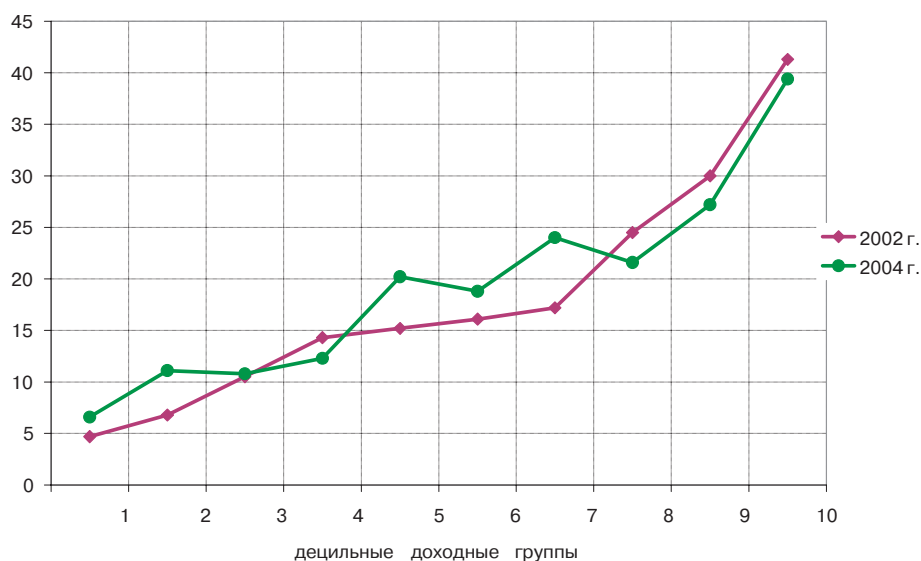
нем реализуются в накопленные сбережения (увеличение доли собирающихся делать сбережения приводит к увеличению доли семей, имеющих сбережения), хотя эта закономерность проявляется не сразу («в ближайшее время»), а примерно с лагом в один год. Это означает, что в 2006г. доля сберегателей может чуть увеличиться.

Безусловно, склонность к сбережениям тесно связана с уровнем реальных денежных доходов. Как видно из рис. 2, у 90% наименее обеспеченных домохозяйств сбережений нет совсем, тогда как среди семей, принадлежащих к верхним доходным группам, сбережения есть более чем у 40%. Скачок в доле сберегателей (т.е. лиц, имеющих сбережения) происходит при переходе в 8–9-е децильные группы и далее увеличение идет по нарастающей.

Кроме того, в современной России, наряду с финансовым благосостоянием, большую роль играет еще и уровень имущественной обеспеченности домохозяйств. С одной стороны, накопление средств для последующего приобретения товаров длительного пользования играет важную роль в формировании сбережений населения, хотя в последнее время за счет развития потребительского кредитования этот мотив постепенно ослабляется. С другой стороны, достижение определенного уровня имущественной обеспеченности может вести к снижению роли сбережений в семье. Во всяком случае, во многих постсоциалистических странах — Польше, Венгрии, Болгарии — семьи, владеющие жильем, бытовой техникой и радиоэлектроникой, устойчиво обнаруживали «отрицательный эффект богатства»<sup>2</sup>. С точки зрения имущественной обеспеченности можно видеть явный скачок в доле сберегателей при наличии 7 и 9 товаров в семье и относительный провал (т.е. тот самый эффект замещения), когда имущественная обеспеченность достигает «критической массы» в 10–12 товаров (рис. 3).

Рисунок 2

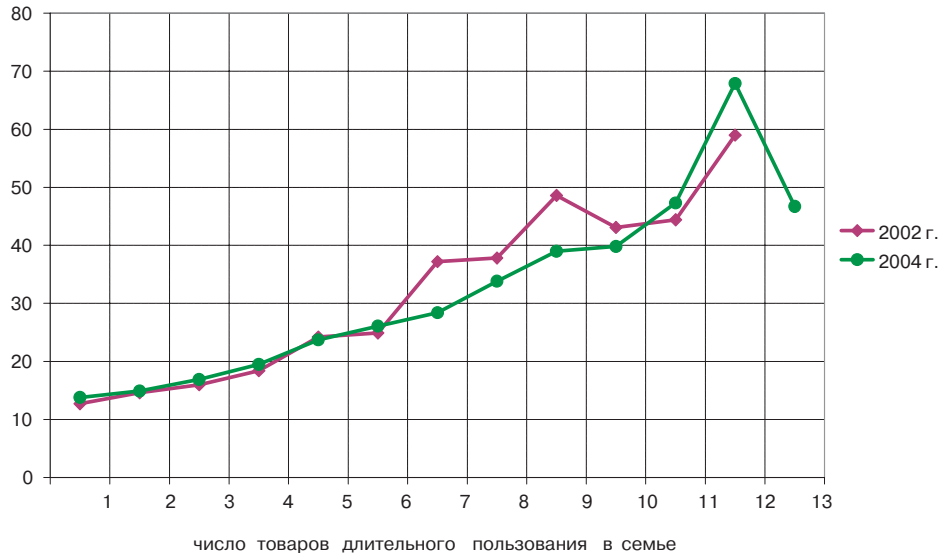
Распределение семей, имеющих сбережения, по доходным группам, %



<sup>2</sup> См.: Энтов Р. Теоретические и эмпирические исследования сбережений // Анализ сберегательного поведения населения России (отчет по проекту). М.: Фонд ИПН, 1999. С. 22.



**Распределение семей, имеющих сбережения, по уровню имущественной обеспеченности, %**



## 2. Косвенная оценка объемов сбережений

По объему сбережения распределяются очень неравномерно, хотя здесь и происходят небольшие сдвиги. Об этом можно судить на основе анализа динамики ответов респондентов на вопрос: «На какое примерно время Вам хватило бы Ваших сбережений, если бы все источники доходов Вашей семьи исчезли...?» В начале 2001 г. почти половина (45%) лиц, имеющих сбережения, оценивали свой гипотетический период «вынужденного существования» в месяц и не более. В последующие годы доля таких сократилась в 1,5 раза, зато увеличился слой «среднячков», оценивающих этот период в 2-4 месяца (особенно в 2003 г., когда наиболее явно наблюдалось «размывание краев» выборки), а также держателей относительно крупных сумм, которых им бы хватило, по собственной же оценке на 5–12 месяцев (рис. 4).

Но в сравнении с 2004 г. поляризация стала вновь более «выпуклой». В 2005 г. наблюдается, как и в 2004 г., увеличение доли держателей относительно «крупных» сбережений и некоторое уменьшение доли владельцев малых сумм. Это связано как с ростом реальных денежных доходов, так и с увеличением дифференциации этих доходов. Определенное значение в этом процессе дифференциации объемов сбережений имеет и развитие потребительского кредитования, позволяющее вовлечь в товарооборот (а не копить на покупку) за счет «мелких» бытовых кредитов менее обеспеченные слои населения.

Конечно, такая оценка весьма субъективна, поскольку необходимо учитывать, что оценки респондентами периода гипотетического вынужденного существования без доходов напрямую связаны не только с их текущим уровнем денежных доходов, но и с фактическими стандартами, и с представлениями о них. По данным Аналитического центра Ю. Левады, размер среднедушевого месячного дохода, позволяющий, по представле-

**На какое примерно время Вам хватило бы Ваших сбережений, если бы все источники доходов Вашей семьи исчезли?**

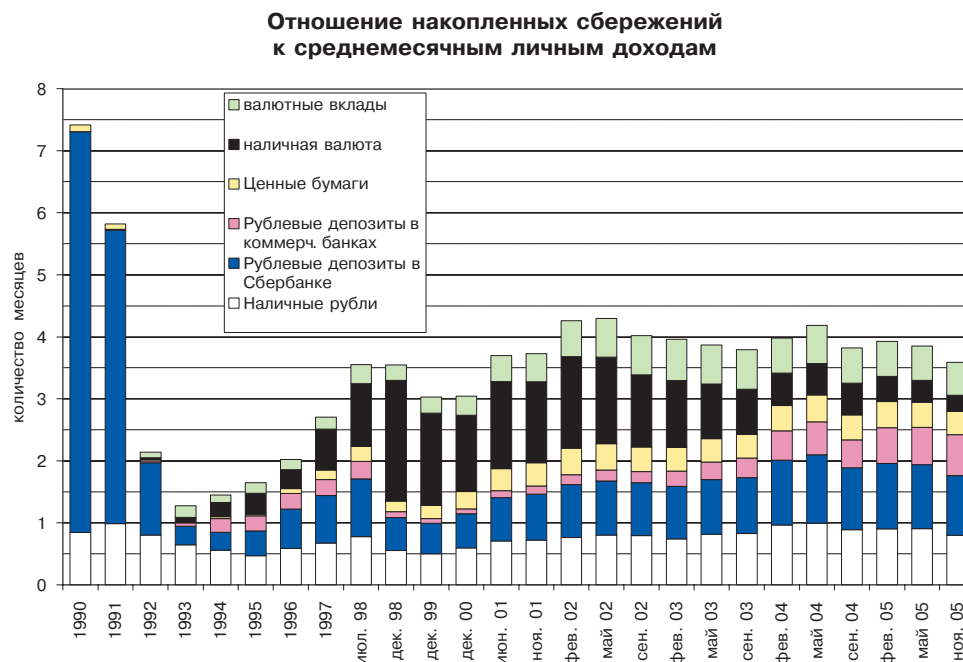


ниям респондента, «жить нормально», отличается у наиболее и наименее материально обеспеченных лиц в 2 раза. (По мнению респондентов двух верхних децилей в сентябре 2005 г. эта сумма равнялась 15 669 рублей, а двух нижних децилей — 7 761 рублей).

Вместе с тем, разброс представлений людей относительно минимальной суммы, которую можно считать сбережениями, не так значителен, как в случае с реальными (имеются в виду те суммы, которые люди указывают в ходе опросов) и потенциальными доходами. В 2005 г. эти представления о минимальной сумме, которую можно считать сбережениями, отличались у респондентов верхних и нижних децилей лишь в 1,3 раза. В среднем же размер таковой суммы за последние 2 года в представлениях людей не изменился, составляя порядка 2000 долл. (60 871 рублей в 2005 г. и 57 237 рублей в 2004 г.).

Одновременно интересно сравнить субъективные оценки людей о минимальных «сбережениях» и «нормальных» среднедушевых доходах. Если взять отношение минимальной суммы «сбережений», называемой респондентами, к величине дохода, позволяющего, по их мнению, «жить нормально», то мы получим величину, условно называемую нами «сберегательным горизонтом» респондента. В 2005 г. это отношение составило 5,5 (в 2004 г. — 6,3). Иными словами, сбережениями, по мнению людей, считается та сумма, на которую можно «нормально» прожить в среднем около полугода.

Реальный же объем накопленных сбережений на протяжении последних почти трех лет составляет примерно 3,5—4-кратную величину среднемесячных личных доходов.

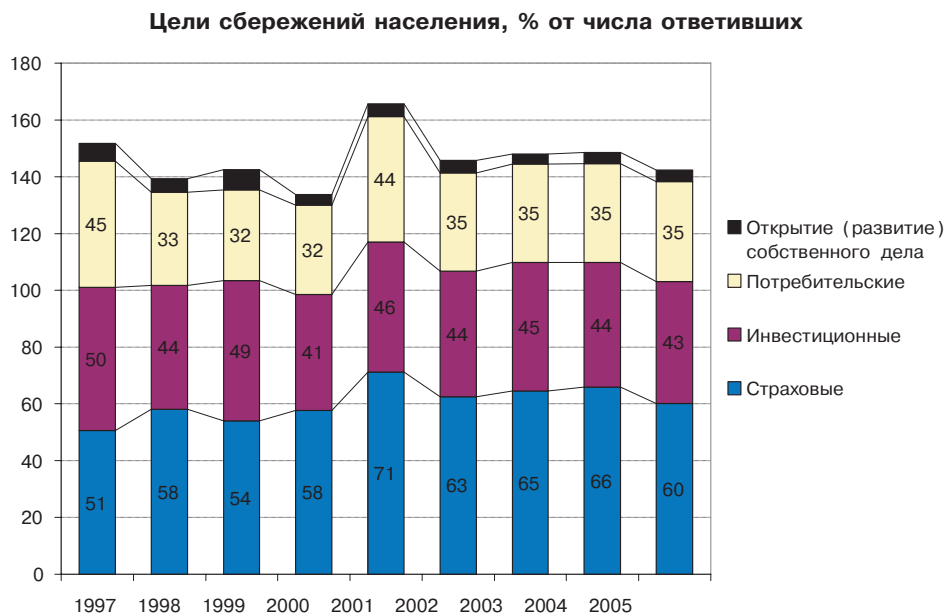


### 3. Мотивы сберегательного поведения

Сбережения зависят не только от возможности отложить часть дохода на будущее, измеряемую экономическими переменными, но и от желания это сделать. Иными словами, встает вопрос о мотивах сберегательного поведения населения. Какую функцию выполняют сбережения, как, когда и на какие цели они, скорее всего, будут использованы? Определить это непросто, поскольку в основе действий людей, как это часто бывает, не одна, а целый комплекс побудительных причин. Для представления более наглядной картины мы сочли целесообразным сгруппировать в укрупненные категории основные цели сбережений населения: страховые («иметь деньги «на всякий случай, про запас» и «на лечение»); инвестиционные («для покупки квартиры», «на образование»); потребительские («для покупки дорогих вещей», «на отдых, развлечения») и так называемый мотив развития («для открытия, расширения собственного дела»).

Как видно из рис. 6, структура сберегательных мотивов за последние девять лет не претерпела существенных изменений. Первым среди остальных является страховой мотив — в среднем две трети респондентов откладывают деньги (или стали бы их откладывать, если бы у них была такая возможность) именно «на черный день». Естественно, что в периоды нестабильности (которая подчас создается искусственно) значимость страхового мотива, или так называемых «предупредительных» сбережений возрастает. Прошедший 2005 год был относительно спокойным, неудивительно, что по сравнению с 2004 г. значимость страхового мотива чуть снизилась.

Следующими по значимости выступают инвестиционные причины сбережений. При этом анализ показывает, что среди этих устремлений, связанных, по сути дела, с долговременной перспективой, возросла



в сравнении с 1997 г. роль образовательного мотива (в последние годы на него приходится до 22% ответов против 15% ранее), тогда как накопление с целью покупки недвижимости чуть ослабило свои былые позиции.

Сберегать, чтобы обеспечить достойный уровень потребления сейчас — такая логика актуальна примерно для трети реальных/потенциальных сберегателей. В отличие от нее, мотив развития (т.е. делать сбережения с целью будущего открытия/расширения собственного дела) совсем не является значимым.

Поскольку вопрос предусматривал множественный ответ (до 3-х вариантов), то сумма ответов не равняется 100.

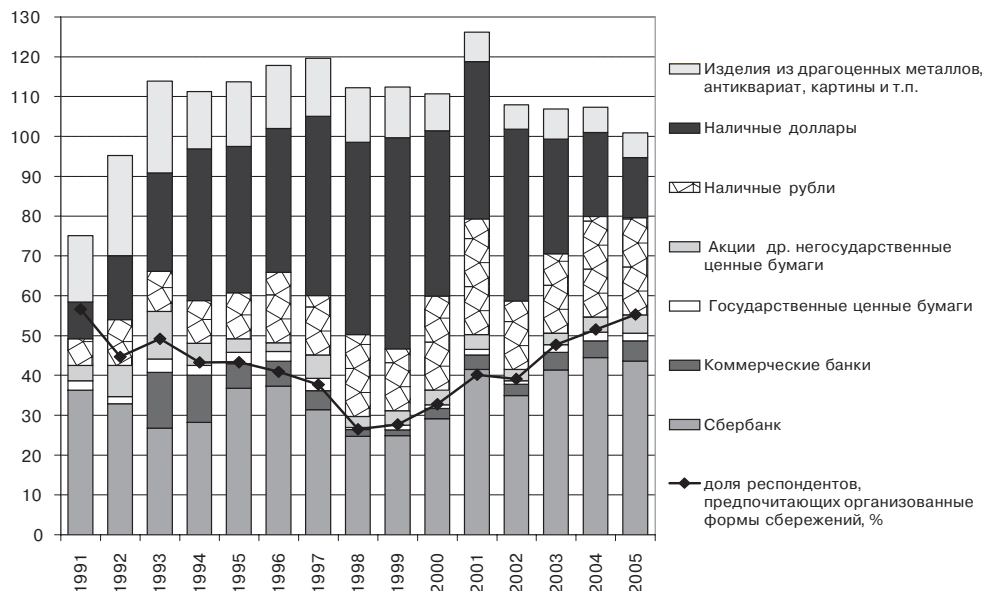
#### 4. Предпочитаемые формы сбережений

Важной характеристикой структуры сбережений является форма их хранения. Данные, представленные на рис. 7<sup>3</sup>, позволяют проследить, как менялись предпочтения населения в этой области.

Основные изменения коснулись роли Сберегательного банка и наличности в аккумулировании денежных накоплений населения. В начале 1990-х годов лидирующие позиции принадлежали Сбербанку. В 1994—1995 гг. они чуть ослабили за счет роста привлекательности коммерческих банков и наличной валюты. В результате августовского кризиса структура сбережений оказалась сильно смещенной от банковских вкладов в сторону наличной валюты, но с 2000 г. прежняя структура постепенно начала восстанавливаться и к настоящему времени уже превзошла докризисные соотношения. В сентябре 2005 г. 55,3% респондентов предпочли

<sup>3</sup> График построен на основе ответов респондентов на вопрос: «Если у Вас есть (или были бы) сбережения, накопления, то каким образом Вы предпочли бы хранить их в нынешней ситуации? (не более трех ответов)». Иными словами, эти данные не представляют реальную структуру накопленных сбережений, а характеризуют предпочтения не только реальных, но и потенциальных сберегателей.

Предпочтения населения относительно форм сбережений,  
% от числа ответивших



хранить имеющиеся/будущие сбережения в организованных формах<sup>4</sup> (в 1999 г. таковых было 28%, в 1993 г. — 49%).

Лидирующие позиции среди организованных форм сбережений принадлежат, безусловно, банковским вкладам, причем за прошедший год повысилась их привлекательность в коммерческих банках, тогда как в Сбербанке<sup>5</sup> осталась на прежнем уровне (хотя и самом высоком). Кроме того, возросла привлекательность акций и других негосударственных ценных бумаг (их выбирают сейчас 4,6% респондентов против 3,8% в 2004 г. и 2,9% в 2003 г.), обусловленную тем, что прошедший год можно назвать сверхудачным в плане роста доходности на рынке российских акций.

Обращает на себя внимание уменьшение роли драгоценных металлов и антиквариата как формы сбережений — за последние 15 лет их привлекательность сократилась почти в 3 раза, хотя в 1991 г. они опережали по популярности и наличные доллары, и наличные рубли, уступая первенство только Сбергосударственному банку.

Поскольку вопрос предусматривал множественный ответ (до 3-х вариантов), то сумма ответов не равняется 100.

#### 4.1. Банковские вклады: рублевые против валютных?

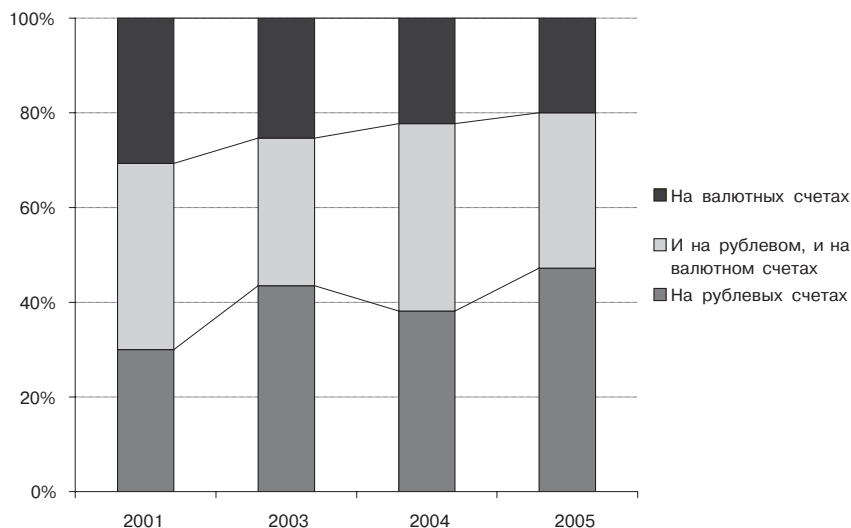
Что касается выбора между рублевыми и валютными банковскими вкладами, то в последние пять лет ясно прослеживается тенденция роста привлекательности рублевых вкладов, чему, безусловно, способствует ук-

<sup>4</sup> Под организованными формами подразумеваются банковские вклады, акции, облигации и ценные бумаги, накопительные страховые полисы.

<sup>5</sup> Хотя Сбербанк юридически также является коммерческим банком, в представлении населения он по-прежнему отличен от других банков.

Рисунок 8

**Если говорить только о банковских вкладах, то как, по Вашему мнению, лучше сейчас хранить сбережения? (данные на сентябрь каждого года)**

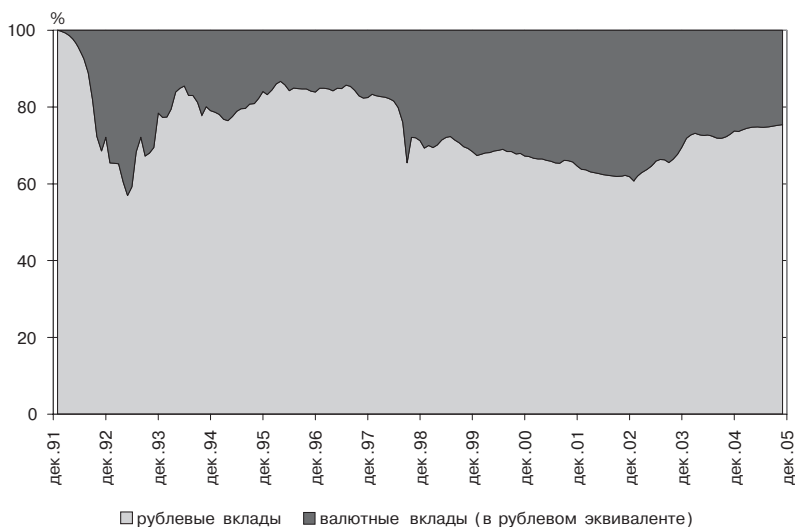


репление рубля и ослабление доллара (рис. 8). Из тех, кто однозначно сделал выбор между рублевыми и валютными счетами, 70% в сентябре 2005 г. отдавали свой голос за рублевые вклады, что почти в полтора раза больше, чем в 2001 г., когда таковых было меньше половины (49%), и на 7 проц. пункта больше уровня 2004 г. (63%).

По данным официальной статистики и нашим расчетам, доля рублевых вкладов с 2003 г. неуклонно увеличивается: за два года (с ноября 2003 г. по ноябрь 2005 г.) их суммарный объем возрос в 2 раза, тогда как валютных вкладов — в 1,3 раза (рис. 9). Общий объем банковских вкладов к концу 2005 г. составил 2,53 трлн. рублей (это 88,3 млрд. долл.), из них

Рисунок 9

**Динамика объемов сбережений населения в рублевых/валютных банковских вкладах**





на рублевых счетах — 1914 млрд. рублей, а на валютных — 624 млрд. рублей (в рублевом эквиваленте).

#### 4.2. Сбербанк и остальные: репутация и надежность против риска

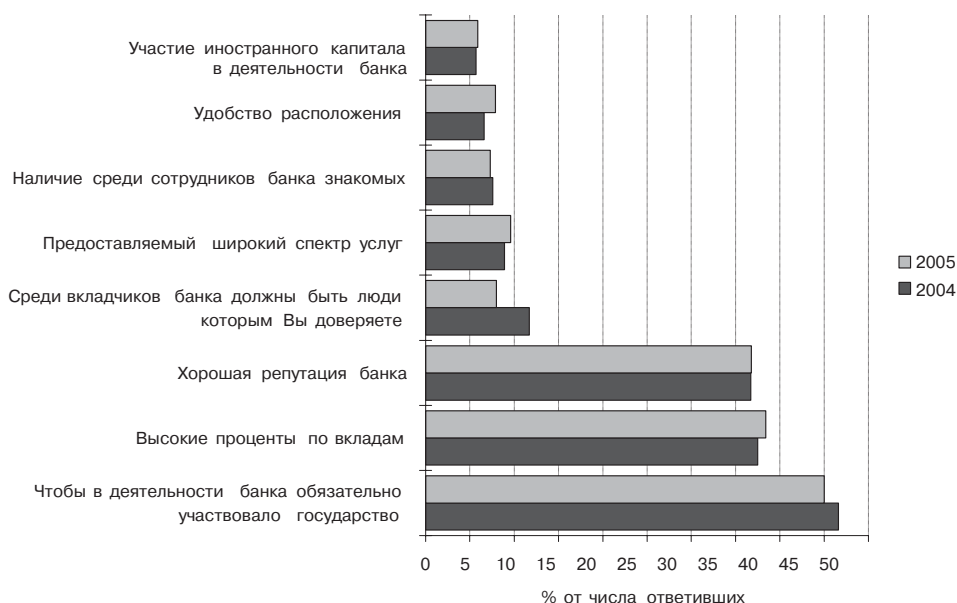
Лавры безусловного лидера среди организованных форм сбережений в целом, и банковских вкладов в частности, принадлежат Сбербанку, который занимает исключительное положение на рынке частных вкладов. Тем не менее за прошедший год его привлекательность в глазах населения не возросла, оставшись на уровне 44% респондентов (хотя и самом высоком) голосующих «за». Такая ситуация вызвана, с одной стороны, появлением на рынке «розничных» банковских услуг других игроков (прежде всего имеется в виду «Внешторгбанк-24», хотя, безусловно, он проигрывает Сбербанку в плане доступности, не имея такой разветвленной филиальной сети). С другой стороны — это следствие советских сберегательных поведенческих традиций, заключающихся в том, что весомая роль государства в деятельности банка является своего рода «гарантом» его надежности.

Именно этот пункт о роли государства выступает незыблемым фактором в выборе банка на протяжении последних лет. Как видно из рис. 10, ранжировка и значимость факторов на протяжении многих лет остается прежней: вслед за ролью государства для людей важны высокие проценты по вкладам и хорошая репутация банка. Согласно опросным данным, по значимости эти причины более чем в 3 раза превосходят остальные (предоставляемый широкий спектр услуг, наличие знакомых среди сотрудников или вкладчиков, удобство расположения и т.д.).

Именно фактор надежности (во всех своих проявлениях, в том числе и наличие знакомых) является доминирующим при выборе банка, и, напротив, неверие в надежность является главной причиной того, почему

Рисунок 10

Что для Вас является (или являлось бы) в выборе банка для хранения сбережений?



люди не хранят деньги в банках. Соответственно, банковские стратегии в отношении физических лиц должны строиться только вокруг этого фактора, отгесняя удобство и качество обслуживания на второй план. Именно эти стратегии приносят успех — за пять лет доля лиц, не верящих в надежность банков, хоть и немного, но снизилась (с 86 до 80%), а позиции коммерческих банков с точки зрения привлекательности и расширения своей клиентской базы чуть улучшились — в сентябре 2005 г. им отдавали предпочтение 5,1% опрошенных (в 2000 г. — 2,6%). А общий объем рублевых сбережений в коммерческих банках с 2000 г. по 2005 г. увеличился 13 раз, составив 497 млрд. рублей, тогда как рост рублевых депозитов в Сбербанке за тот же период составил 3,6 раз (962,4 млрд. рублей против 289,2 млрд. рублей соответственно).

Анализ показывает, что чаще других Сбербанку доверяют люди старшего возраста (65%), имеющие образование ниже среднего (54%), наименее материально обеспеченные (44% респондентов нижних двух децилей), проживающие вне столичных городов (46%). Основными же существующими и потенциальными вкладчиками других коммерческих банков являются представители молодого и среднего поколений, с высшим образованием и относительно высоким уровнем дохода.

Что касается зарубежных банков, то интерес к вкладам в них есть, хотя его нельзя назвать активным. Судя по результатам специально проведенных обследований фокус-групп, мнение заключается в следующем: нет такого доверия к представительствам зарубежных банков «здесь» (поскольку управляющие все «местные»), какое есть у людей к этим банкам «там». Это, впрочем, косвенно выявляется и из данных регулярных опросов: участие иностранного капитала в деятельности банка не оказывает сколько-нибудь определяющего влияния на выбор людьми банка для хранения сбережений. При наличии большей информации и возможностей, более целесообразно, по мнению участников фокус-групп, сделать долгосрочный вклад в зарубежных банках, нежели краткосрочный (поскольку последний невыгоден в силу больших транспортных расходов).

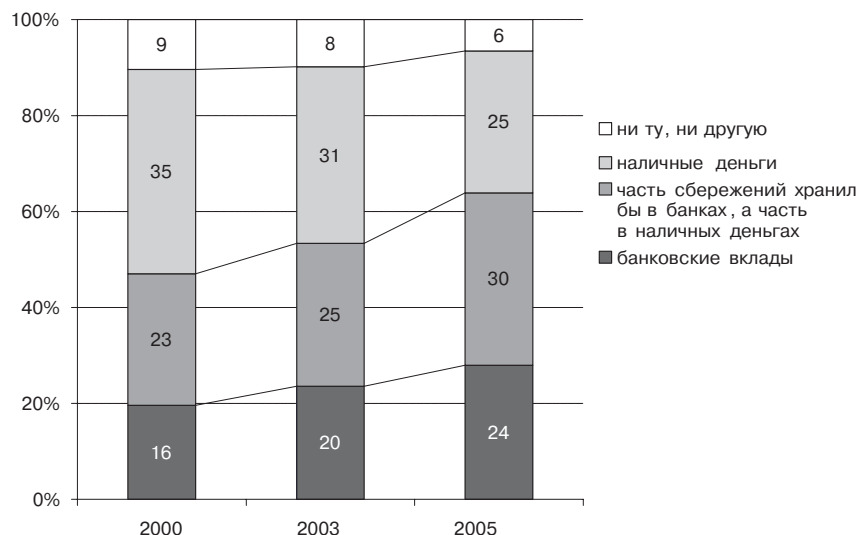
### 4.3. Наличность: рубль, доллар, евро

Отдельный вопрос связан с предпочтениями населения относительно наличности как формы сбережений. Прошедший год продолжил тенденцию последних пяти лет, заключающуюся в уменьшении числа сторонников наличности. Доля лиц, делающих выбор между банковскими вкладами и наличными деньгами однозначно в пользу второго, за последние пять лет сократилась в 1,4 раза (с 35% в 2000 г. до 25% в 2005 г., рис. 11).

По данным официальной статистики и нашим расчетам, сбережения в «кубышке» (включающие наличную валюту и рубли), впервые уступившие по своим объемам «пальму первенства» банковским депозитам в 2003 г., медленно, но верно продолжают эту ниспадающую тенденцию. Сейчас соотношение «наличность — банковские вклады (рублевые и валютные) составляет 0,49 — такое наблюдалось лишь в самом начале 1992 г. (Для сравнения: в ноябре 2003 г. — 0,77, а в ноябре 2004 г. — 0,59). Ведущую роль в изменении данного соотношения играет именно рост объемов банковских вкладов, которые за прошедший год увеличились в 1,4 раза, тогда как объем наличных сбережений за этот период практически не изменился (рис. 12).

Рисунок 11

**Если бы Вам пришлось выбирать одну из двух форм сбережений — банковские вклады или наличные деньги, то какую из них Вы выбрали бы скорее всего?**



Здесь же отметим, что наличные деньги, хотя и теряют постепенно свою «сберегательную» значимость, всегда будут оставаться как форма накоплений для вполне определенных целей, — прежде всего, «на черный день», «на всякий случай». Иными словами, для непредвиденных событий, форс-мажорных обстоятельств и т.п. наличные деньги необходимы, и люди стараются их держать именно в такой форме, поскольку процесс снятия денег в банке требует определенного времени. Другое дело, что

Рисунок 12

**Динамика объемов сбережений населения в банковских вкладах и наличности**

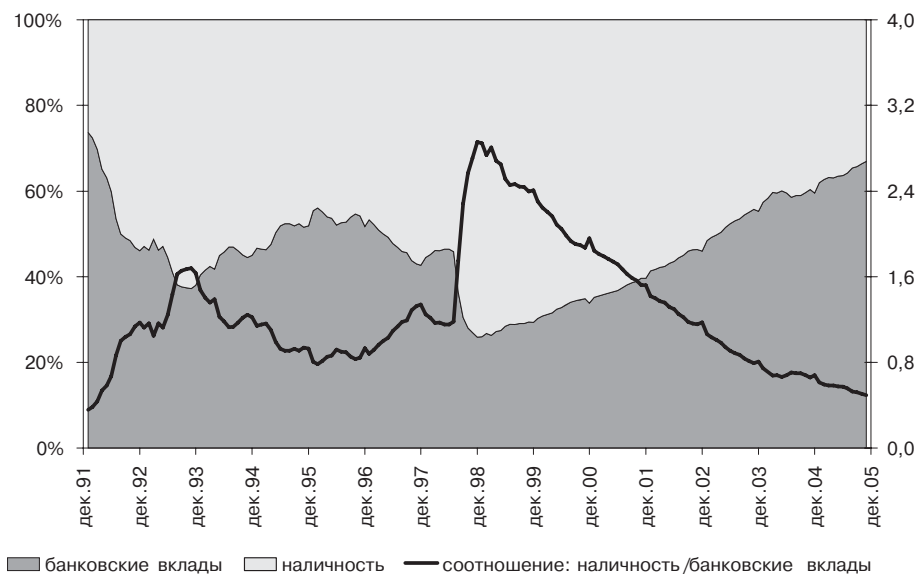
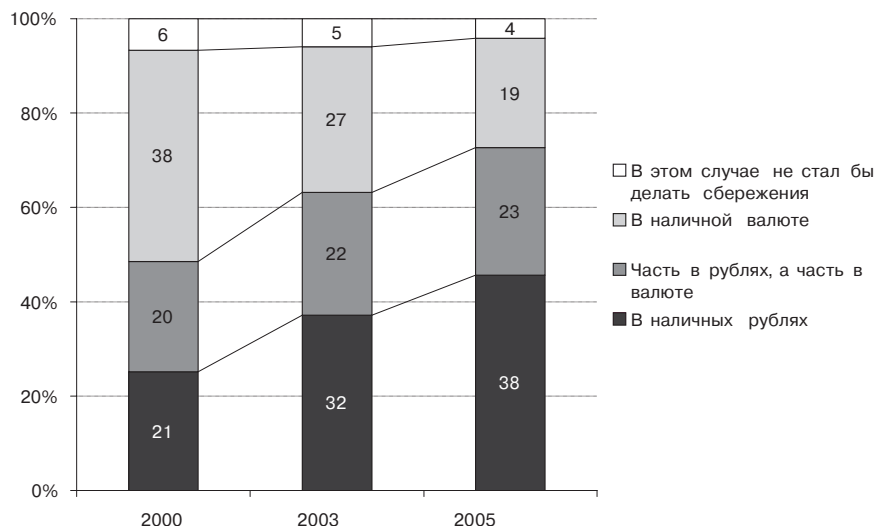


Рисунок 13

**Если бы сбережения пришлось хранить только в одной форме — наличности, то что для Вас было бы предпочтительнее?**

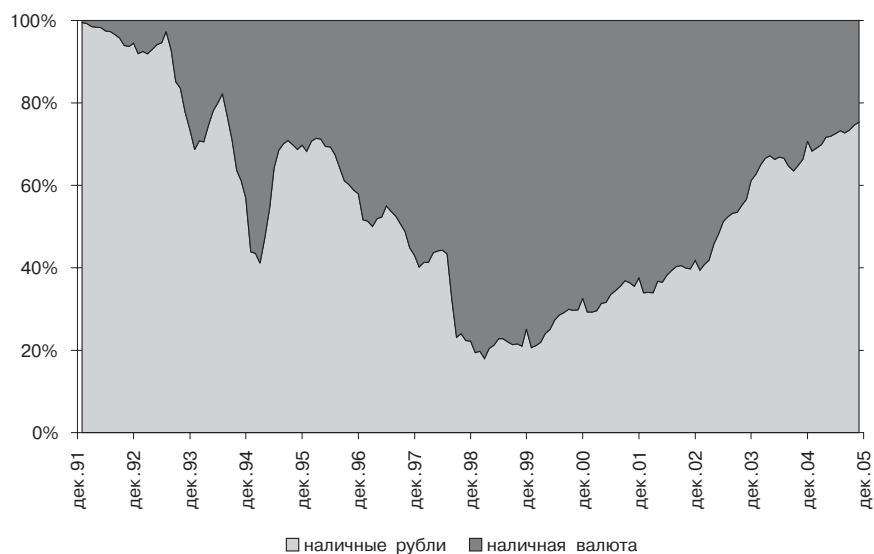


с ростом доходов увеличиваются и личные сбережения, которые (за вычетом определенной «константы», о которой говорилось) люди уже все реже и реже стремятся хранить в наличной форме.

В самой сфере наличности произошла переориентация от иностранной валюты к российскому рублю (см. рис. 13). В ноябре 2005 г. объем сбережений в наличной валюте составил, по нашим оценкам, около 11 млрд. долл., а в рублях (в пересчете на доллары для удобства сопоставления) — около 33 млрд. долл., т.е. в 3 раза больше. Хотя еще три года назад это соотношение было иным — тогда сбережения в наличной валюте в 1,5 раза превышали по своему объему рублевые (рис. 14). Тем не менее

Рисунок 14

**Динамика объемов сбережений населения в наличных рублях и наличной валюте**



говорить о полной «девалютизации» (и, в частности, «дедолларизации») еще рано, хотя признаки этого процесса налицо. Рейтинг американской валюты в глазах населения за последние пять лет снизился почти в 3 раза (с 42% ее сторонников в 2000 г. до 15% в 2005 г.), европейской — в 1,5 раза (с 21,3% в конце 2003 г. до 14% в 2005 г.).

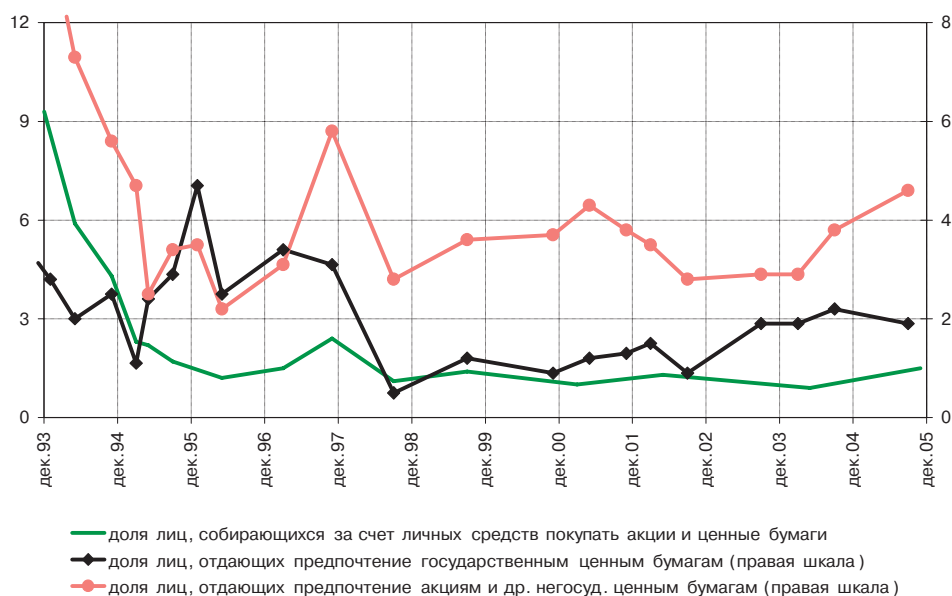
#### 4.4. Акции и ценные бумаги

Сберегательные *предпочтения* людей относительно акций и ценных бумаг довольно низки — на протяжении длительного периода времени эти финансовые инструменты выступают привлекательными лишь для 4–6% российского населения (как реальных, так и потенциальных сберегателей). Здесь отметим, что предпочтения не зависят от реального поведения. Они могут предшествовать намерениям, а затем и поведению, но могут и быть, когда самого поведения нет как такового. В этом смысле любопытным представляется то, что на протяжении всего периода 1999–2005 г., т.е. после кризиса, привлекательность акций и негосударственных ценных бумаг находится на более высоком уровне, чем государственных, при этом динамика остается схожей (рис. 15). А с 2004 г. наблюдается уже разнонаправленное движение этих «кривых привлекательности», т.е., в отличие от государственных ценных бумаг, рейтинг которых снижается, акции и негосударственные ценные бумаги демонстрируют рост своей «популярности» (нужно учитывать, конечно, относительность этого термина). Это, по всей видимости, является отражением того факта, что прошедший год был весьма удачен в плане прибыльности на рынке российских акций.

Однако *намерения* людей относительно акций и ценных бумаг выглядят еще более скромными по сравнению с предпочтениями. На протяжении долгих лет доля лиц, собирающихся покупать акции и ценные бумаги, не превышает 2–3%. При этом, по данным опросов, около 20% насе-

Рисунок 15

Динамика предпочтений и намерений респондентов относительно акций и ценных бумаг



ления воспользовались бы этими финансовыми инструментами (т.е. приобрели бы акции и ценные бумаги), если бы у них была такая возможность. Что препятствует? Этот вопрос требует специального изучения, — очевидно, что здесь действует целый спектр причин. Прежде всего, это высокие входные барьеры, которые могут быть связаны, во-первых, с необходимостью иметь дополнительные знания, время и опыт работы в данной сфере (если речь идет о самостоятельной покупке акций и ценных бумаг). Другое дело, что можно самому не играть на фондовом рынке, а обратиться к посреднику, каковыми являются паевые инвестиционные фонды (ПИФы) и общие фонды банковского управления (ОФБУ) или доверительное управление, но в этом случае высокий входной барьер может быть связан с минимальным размером инвестиций. Это во-вторых.

Любопытен и тот факт, что по данным социологических опросов, наиболее распространенным является мнение, выражающееся в формулировке «не стал бы ни при каких случаях приобретать акции». Эту позицию разделяет каждый второй опрошенный, т.е. половина населения. Поэтому при разработке стратегии привлечения инвестиционных средств необходимо учитывать это обстоятельство и дифференцировать целевую аудиторию. Однако исследование мотивации такого категорического отказа от потребления этих финансовых инструментов не менее значимо для стратегического планирования, поскольку отказ от действия — само по себе уже действие. Можно только сделать предположения относительно этих «негативных» причин. Это, вероятнее всего, недостаток (отсутствие) доверия к финансовым институтам, высокие риски самого рынка, неинформированность, отсутствие минимальной финансовой грамотности, отсутствие длительной истории развития фондового рынка, влияние стереотипов и консервативность мышления и т.д.

## **5. Оценка надежности и выгодности различных форм сбережений**

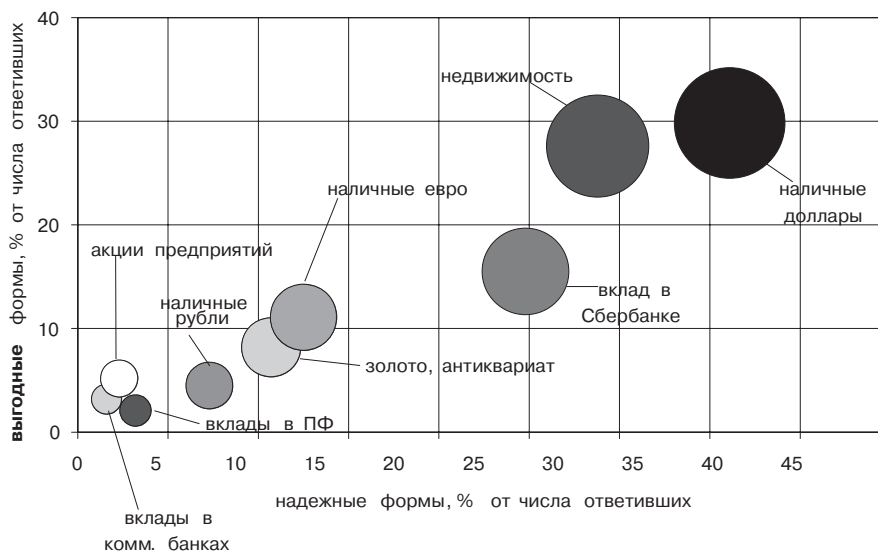
Изменения в предпочтениях населением разных форм сбережений нашли свое яркое отражение в их представлениях о надежности и выгодности. Традиционно в экономической теории рассматриваются два основных параметра, анализируя которые инвестор выбирает для себя тот или иной финансовый инструмент: это потенциальный риск и ожидаемая доходность вложений. Однако в случае с населением, когда выбор преимущественно осуществляется человеком, не владеющим точной и оперативной информацией, этот потенциальный сберегатель не всегда знает, насколько в действительности прибыльны и надежны выбираемые им инструменты. Поэтому респондентам предлагалось два одинаковых списка, в одном из которых следовало отметить три (и не более!) способа сбережений, представляющиеся им наиболее *надежными*, а в другом — наиболее *выгодные* способы (тоже не более трех).

Сравнение этих представлений респондентов с временным интервалом в три года показывает, что если в 2002 г. можно было смело говорить о тройке лидеров, то к 2005 г. правомернее говорить о двух лидерах, каковыми являются недвижимость и вклад в Сбербанке (рис. 16). Наличные доллары, хоть и занимали в 2005 г. третье место, но с большим отрывом, и, как видно из графика, корректнее их рассматривать в привязке к остальным, «не лидирующим» формам сбережений. Наличные доллары в качестве *надежной* формы сбережений выбирали в 2005 г. только 13%

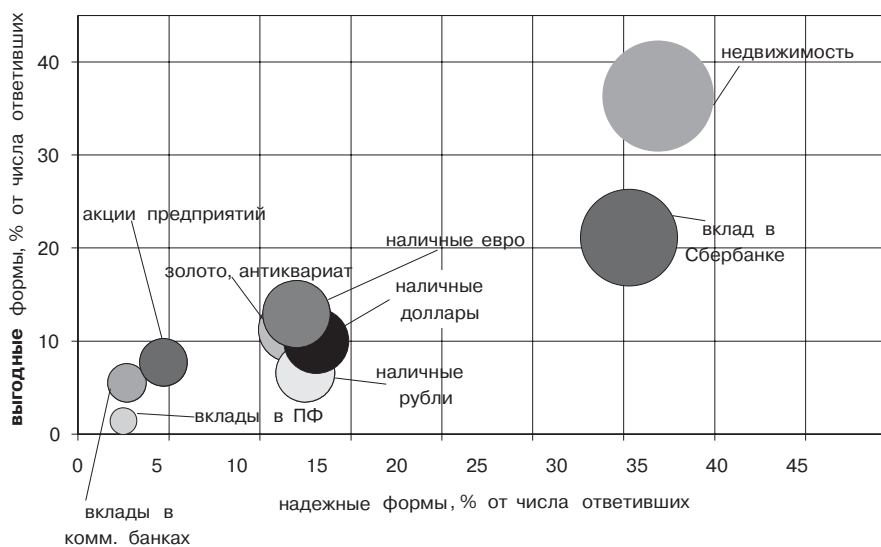


Рисунок 16

**Представления населения о надежных и выгодных формах сбережений**



а) Сентябрь 2002 г.



б) Сентябрь 2005 г.

респондентов против 36% в 2002 г. Остальные позиции остались прежними. Лидирует недвижимость; Сбербанк, прочно занимающий второе место, еще более укрепил свои позиции, почти вплотную приблизившись к недвижимости (30% против 25%). Довольно значительно в глазах населения повысилась надежность национальной валюты.

С точки зрения *выгодности* места распределяются так же. Первое место опять же принадлежит недвижимости. В 2005 г. 36% респондентов (против 28% в 2002 г.) назвали покупку недвижимости прибыльным способом вложения свободных денежных средств. Понятно, что наблюдаемый в настоящее время бум на рынке жилья и рост цен на недвижимость вполне соответствует настроениям населения. Анализируя эти цифры, не-

обходимо учитывать следующее. Если вложения высокодоходны (а недвижимость сейчас является таковой), то в соответствии с законами экономики, они являются и высокорискованными. В этой ситуации имеет значение ликвидность вложений, т.е. возможность быстро обменять имеющиеся материальные активы на деньги (в этом смысле высокую ликвидность можно рассматривать как субститут надежности). Однако недвижимость — это низколиквидный актив. (Продать квартиру, естественно, можно, и достаточно быстро, если поставить разумную цену, но, тем не менее, нельзя продать, допустим, 1 метр квартиры.) Как это все связывается между собой? Здесь, думается, ключевую роль играет разное понимание рисков экономистами и «обычными» людьми. Исследования показывают, что риск связывается людьми с отсутствием личного контроля над сделанными инвестициями. Если личного контроля нет, то это означает высокую рискованность вложения. В этом смысле недвижимость — это тот ресурс, который у человека, что называется, «под рукой». Иными словами, человек ощущает в буквальном смысле (можно потрогать руками) материальное выражение своих денежных вложений.

Вместе с тем, покупка недвижимости для определенной части населения является своеобразной формой сбережений на старость. «Недвижимость — мой Пенсионный Фонд» — это мнение, высказанное одним из участников фокус-групп, наиболее емко характеризует ситуацию, когда люди стремятся приобрести жилье (чаще всего второе) в собственность с тем, чтобы обеспечить себе нормальное существование в нетрудоспособном возрасте.

На второе место по степени выгодности к 2005 г. вышел Сбербанк.

Отдельную группу образуют такие формы сбережений как наличные рубли, евро, доллары, плюс золото и антиквариат — как видно из рис. 16, их позиции по шкалам надежности и выгодности в 2005 г. практически идентичны. «Слияние» этих форм произошло, с одной стороны, за счет снижения позиций всех форм наличности, а с другой — роста привлекательности вложений в золото и антиквариат.

В группе наименее выгодных форм — открытие счета в коммерческом банке, вклады в пенсионные фонды и покупка акций предприятий. (Хотя и здесь произошли некоторые изменения, — «микроскопические» с точки зрения строгой статистики, но заслуживающие внимания. К примеру, возросла значимость паевых инвестиционных фондов. Если ранее их позиции были практически равны нулю, то в 2005 г. их привлекательность возросла — с точки зрения надежности в 1,8 раза, выгодности — в 1,5 раза.)

В целом, при анализе представлений населения о надежности и выгодности форм сбережений мы сталкиваемся с определенным логическим противоречием в ответах людей. Экономическая теория, да и простой жизненный опыт, свидетельствует, что чем прибыльнее вложение денег, тем более рискованным оно должно быть. И наоборот, относительно безопасные способы вложения денег всегда являются низкодоходными. Однако, судя по ответам респондентов, практически все варианты получили примерно одинаковый рейтинг и по одной, и по другой шкале. Это означает, что для большинства людей прибыльность вложений заключается не в получении дополнительного дохода, а в невозможности потерять свои средства, что, безусловно, является прямым следствием весьма грустной истории сбережений российского населения.

В целом сберегательное поведение населения в течение тринадцати лет, прошедших с начала активных реформ (1992—2005 гг.), характеризовалось устойчивыми закономерностями, которые действовали, несмотря на разнородность макроэкономических условий, в которых приходилось существовать российским домохозяйствам. Главная из них — это достаточно тесная связь склонности к сбережениям с динамикой реальных доходов населения, которая объясняется тем, что одной из основных функций сбережений домохозяйств является обеспечение в достаточной мере сглаженного текущего уровня потребления. Для 1990-х годов в основном была характерна нисходящая динамика доходов и склонности к сбережениям; периоды роста доходов были кратковременными, тем не менее во время них проявилась положительная реакция склонности к сбережениям на увеличение доходов.

Подводя итоги, можно условно выделить пять периодов в развитии сберегательного поведения населения, начиная с 1992 г.

1. Инфляционный период (1992—1994 гг.): на фоне сокращения реальных доходов населения и инфляционного обесценения накопленных ранее сбережений произошло расслоение общества на две неравные части — слой обедневшего населения, лишенный реального сберегательного потенциала, и слой тех, кто начал обогащаться и соответственно располагал ресурсами для сбережений. Благодаря развитию сберегательной активности в этой группе для инфляционного периода было характерно сохранение, несмотря на большие риски, высокой склонности к банковским депозитам и появление в качестве средства сбережения наличной валюты, дающей возможность защиты сбережений от обесценения и рисков, связанных с недобросовестностью кредитных организаций.

2. Период стабилизации (1995—1997 гг.): усиленный рост потребления по сравнению со сбережениями (в первую очередь у зародившегося «среднего класса»). Потребительская направленность отразилась на структуре сбережений, в первую очередь в росте доли наличной валюты, в то время как банковские вклады, ставшие после кризиса 1995 г. объективно более качественными, спросом не пользовались.

3. Период кризиса (1998—1999 гг.) характеризовался почти полным отказом от сбережений, оттоком банковских депозитов. Несмотря на выгоду сохранения в этот период наличной валюты население вынуждено было расходовать ее на текущее потребление.

4. Период восстановления (2000—2002 гг.): рост реальных денежных доходов, «бум» потребительской активности, относительно низкие темпы инфляции привели к росту склонности к сбережениям, постепенным ростом доверия к их организованным формам, прежде всего, банковским депозитам, хотя позиции наличности (в первую очередь, иностранной валюты) оставались весьма устойчивыми.

5. Период роста (2003—2005 гг.): в эти годы наблюдается рост объемов банковских вкладов, которые по привлекательности в глазах населения обошли наличные деньги, а укрепление рубля существенно ослабило позиции наличной иностранной валюты в качестве средства сбережений. В эти годы зарождается и укрепляется тенденция, при которой рост сбережений замещается возрастающими объемами полученных потребительских кредитов. Иными словами, вместо того, чтобы копить необходимую сумму для покупки чего-либо (исключение составляют сбережения «на всякий случай, на запас», хотя и в этом случае весомую роль могут потен-

циально играть институты страхования, развитие которых еще не достигло своего пика), стало возможно оформить для этого кредит, удовлетворив тем самым свои потребности в товарах длительного пользования. Можно говорить об очередном этапе в развитии банковской системы, характеризующегося тем, что, сохраняя доверие граждан (депозиты продолжают расти), банки смогли сделать доступными и популярными у населения и кредитные продукты. Но вопросам кредитного поведения будет посвящен отдельный тематический выпуск.

## **У кого оптимизма больше, и почему? (потребительские настроения по социально-демографическим группам)**

*Март 2006 г.*

Для понимания механизмов формирования субъективных оценок и настроений людей важное значение имеет анализ их индивидуальных и групповых различий. Иными словами, одна и та же объективная реальность может по-разному восприниматься каждым человеком в зависимости от его пола, возраста, региона проживания, уровня доходной и имущественной обеспеченности и т.д. Обычно люди формируют свои взгляды на то, что им подходит в различных сферах жизни и что им необходимо, путем сравнения с равными себе по положению в социальной структуре и обществе в целом. А это означает, что одним из важнейших пунктов анализа настроений потребителей, их приоритетов и потребностей должен быть взгляд сквозь призму наиболее традиционных социально-демографических и социально-экономических характеристик.

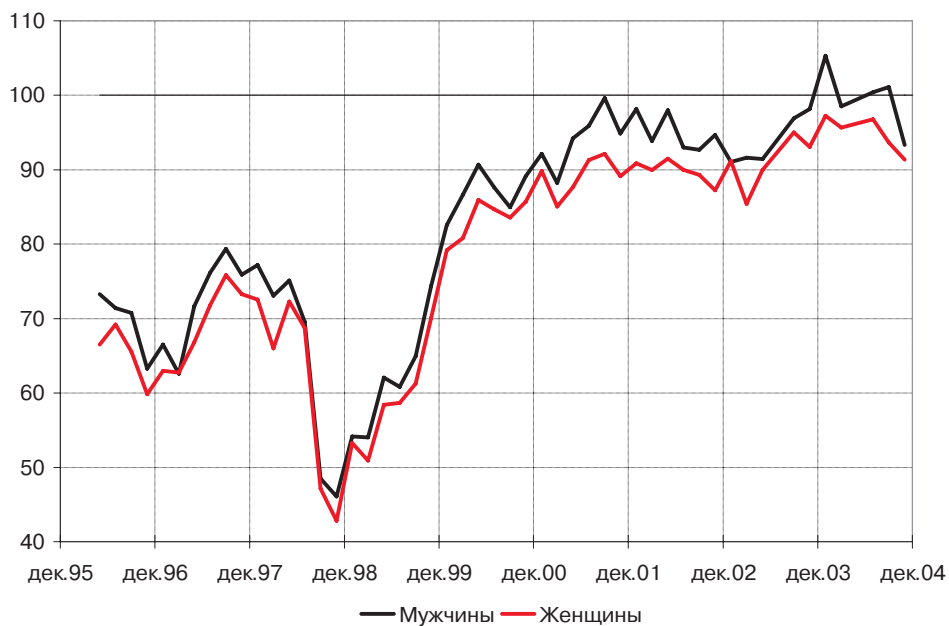
Прежде всего, отметим наличие *гендерных различий* — мужчины в целом несколько более оптимистичны, чем женщины (рис. 1а). При этом различия в уровне оптимизма неодинаковы по отдельным индикаторам. Мужчины больше, чем женщины, проявляют оптимизма в оценках сегодняшних реалий (относительно личного благосостояния и ситуации на потребительском рынке) — уровень индекса текущего состояния мужчин в среднем на 7—8% выше «женского». Однако в своих ожиданиях, главным образом, относительно перспектив развития страны (и краткосрочных, и долгосрочных) мнения как слабого, так и сильного полов практически идентичны — разброс в уровнях соответствующего индекса между двумя группами не превышает 3%.

Для того, чтобы выявить наличие или отсутствие какой-либо российской специфики, обратимся к данным опросов потребителей США — экономически развитой страны, где подобные обследования проводятся уже более 50 лет.

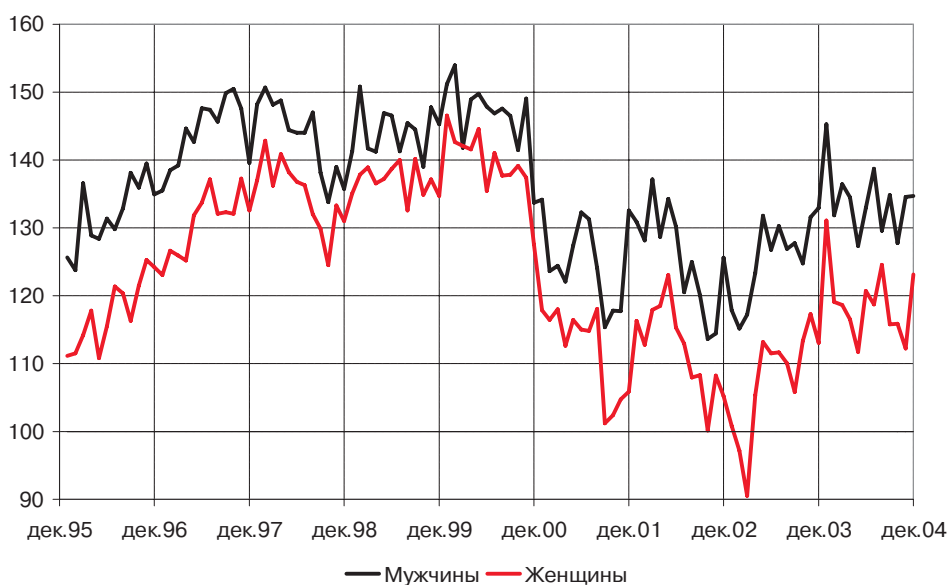
Для потребителей США гендерные различия также существуют, причем их принципиальная сущность совпадает с российскими — настроения представителей сильного пола в целом лучше, чем слабого. При этом разрыв в уровне оптимизма между американскими мужчинами и женщинами выше, составляя в среднем 12 пунктов против российских 4 (рис. 1б). Главное отличие от России состоит в том, что у американских мужчин *ожидания* существенно оптимистичнее женских (разрыв соответствующих индексов варьируется в диапазоне 12—20%), тогда как в оценках текущей ситуации разброс мнений между этими двумя группами сравним с российским, составляя в среднем около 8%.

Переходя к различиям по *доходным группам*, предварительно необходимо сделать небольшое пояснение. В рамках мониторинга ИПН задается целая группа вопросов, касающихся денежных доходов, различных источниках их поступления и т.д. На основании этих ответов мы получаем ин-

Динамика ИПН в зависимости от пола респондента



а) Россия



б) США

формацию об общем доходе семьи респондента за предшествующий опросу месяц. Затем высчитывается среднедушевой месячный доход, по уровню которого массив данных «разбивается» на 10-процентные (децильные) группы. «Верхние» две группы образуют 20% респондентов с наиболее высокими доходами, «нижние» две группы — 20% низкодоходных респондентов, остальные шесть групп — 60% со средним уровнем душевого дохода в месяц. (Численно — т.е. в процентном соотношении — группы во



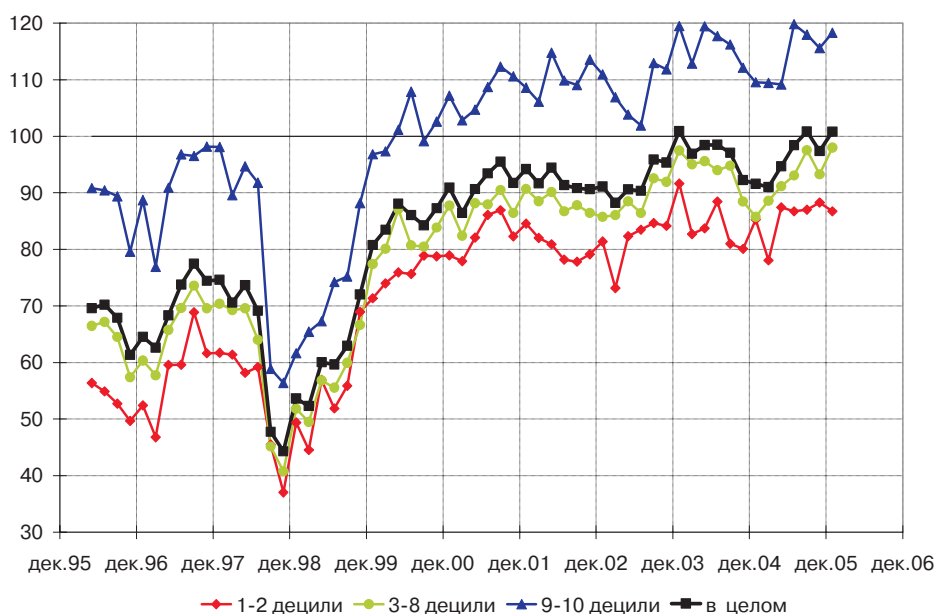
времени не изменяются, но их состав, безусловно, не постоянен.) Конечно, в такой методике много условностей, главная из которых заключается в том, что часть респондентов (порядка 7–10%), прежде всего относящихся к высокодоходным группам, не сообщают данные о доходе (для обследования таких высокообеспеченных групп существуют специальные исследования). Это, вне всяких сомнений, смещает выборку, однако опыт показывает, что используемая нами разбивка достаточно информативна и ее применение оправдано. Это подтверждается, в частности, сравнением получаемых данных с результатами альтернативной оценки уровня благосостояния семей, а именно, по уровню имущественной обеспеченности (объему накопленного домашнего имущества).

В целом, чем выше уровень дохода респондентов, тем оптимистичнее их оценки настоящего и будущего. Как видно из рис. 2, значения ИПН в двух верхних децильных группах с середины 2000 г. стабильно находятся на уровне существенно выше пороговой отметки в 100 пунктов. Очевидно, что группа респондентов, принадлежащих к 3–8 доходным децилям, является по численности наибольшей, вследствие чего их оценки отражают общий уровень потребительских настроений. Медианы, рассчитанные для всей выборки и группы лиц со средним уровнем дохода, практически совпадают (87,7 и 84,8 соответственно).

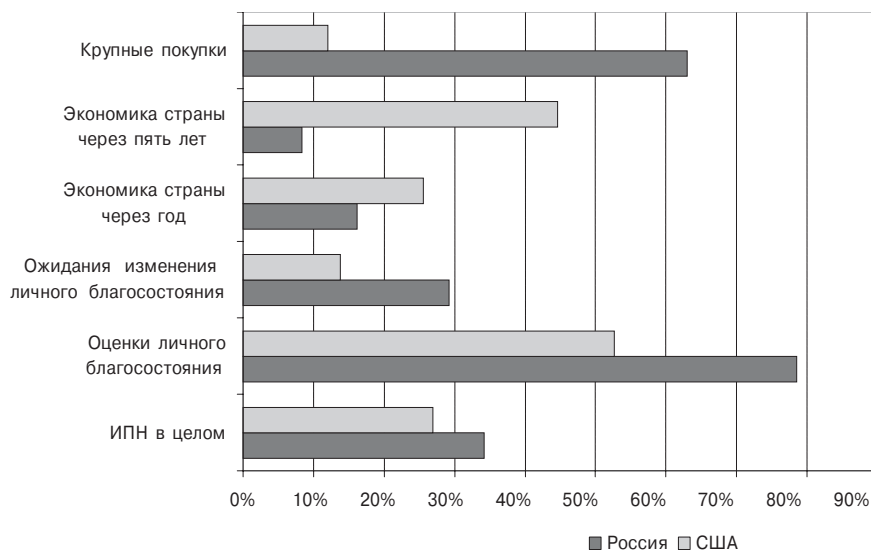
Подобные общие закономерности во взаимосвязях между настроениями и уровнем дохода характерны и для потребителей экономически развитых стран. Однако специфика российской ситуации начинает проявляться при сравнении масштабов разрыва между наиболее и наименее обеспеченными группами населения. На рис. 3 представлена графическая визуализация разницы уровней Индекса потребительских настроений в целом и его частных составляющих в группах респондентов, относящихся по уровню дохода к двум верхним децилям, с одной стороны, и двум

Рисунок 2

Динамика ИПН по доходным группам



**Разрыв в уровнях компонентов ИПН между «богатыми» (9–10 децили) и «бедными» (1–2 децили): сравнение России (2000–2004 гг.) и США (1996–2000 гг.)**



нижним, с другой<sup>1</sup>. Иными словами, рисунок 3 — это иллюстрация того, насколько «богатые» оптимистичнее «бедных» в оценках текущей ситуации и ожиданий будущего.

Обращает на себя внимание следующее.

1. Разброс в уровне оптимизма в России в целом выше, чем в США (разрыв в значениях ИПН между российскими крайними доходными группами достигает 35%, в США — 27%). Это связано с тем, что российское общество в целом дифференцировано сильнее, чем американское, которое предстает более однородным. Неудивительно, что наибольший разброс мнений характерен при оценках текущего личного благосостояния, однако в России он достигает почти 80%, а в США — только 53%. Это означает, что наиболее обеспеченные слои российского населения оценивают свое материальное положение в 1,8 раза лучше, чем бедные, тогда как наиболее обеспеченные американцы — в 1,5 раза.

2. По вопросам ожиданий относительно перспектив (как краткосрочных, так и долгосрочных) развития национальной экономики различия в уровне оптимизма респондентов, относящихся к разным доходным группам, в США больше, чем в России. С одной стороны, доход является своего рода гарантией доступа к образованию, поэтому логично ожидать, что более обеспеченные респонденты могут лучше интерпретировать и использовать информацию об общей экономической конъюнктуре и, соответственно, оценивать перспективы развития. С другой стороны, сходство в уровнях оптимизма по этим вопросам групп населения России с разным

<sup>1</sup> Были взяты средние значения за 1996–2000 гг. для США и за 2000–2004 гг. для России, т.е. те периоды, когда экономика каждой из стран переживала периоды подъема. Данный критерий выбора объясняется тем, что в кризисные периоды, как показывает анализ, различия в оценках между социально-экономическими группами сглаживаются, а порой и практически нивелируются.

денежным доходом свидетельствует, на наш взгляд, о недостаточной «рыночности» и рациональности ожиданий даже высокодоходных слоев населения.

3. Наибольшие межстрановые различия среди доходных групп наблюдаются в вопросе о крупных покупках. В России благосклонное отношение к совершению покупок значительно возрастает с увеличением дохода. Разрыв в уровне оптимизма относительно ситуации на потребительском рынке респондентов, относящихся к крайним доходным группам, в России в 5 с лишним раз больше, чем в США.

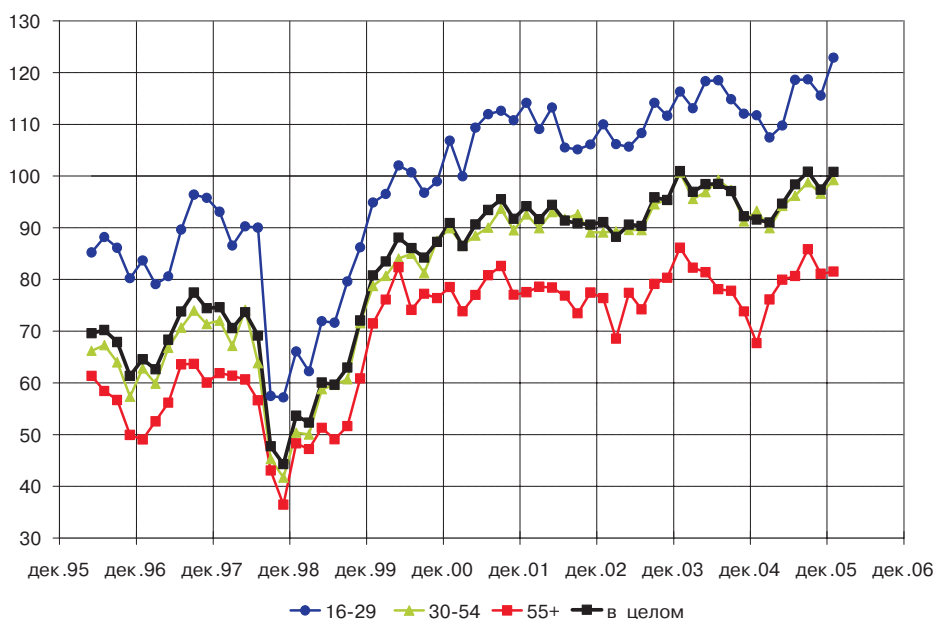
Анализ *возрастного* профиля потребительских настроений в России показывает, что, несмотря на схожую динамику всех групп, больший, чем в среднем, оптимизм проявляют молодые люди, а у лиц старшего возраста ИПН ниже средней оценки (рис. 4). Настроения средневозрастной группы (от 30 до 54 лет), объединяющей 45% населения, отражают общий уровень оптимизма населения в целом. Медианы, рассчитанные для всей выборки и группы лиц среднего возраста, совпадают (87,7 и 87,1 соответственно).

На первый взгляд, картина вполне тривиальна: лица, имеющие такой социальный ресурс, каким является молодость, более оптимистичны, более активны, в том числе и на потребительском рынке. Это связано с большими потребностями молодежи, а также с присущей ей восприимчивостью к новому, динамичностью, достаточно высокой мобильностью интересов и, стало быть, действий.

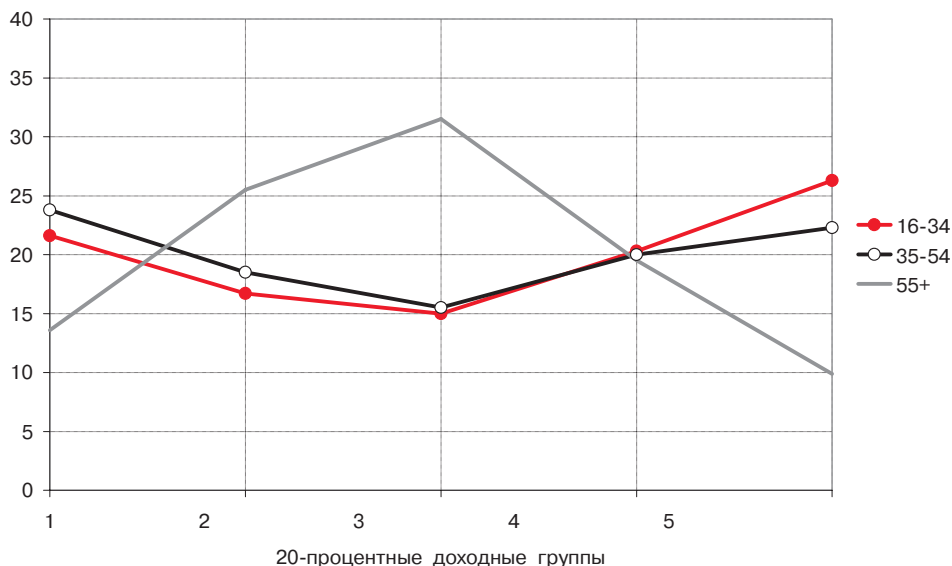
Специфика российской ситуации заключается в том, что молодые люди являются одновременно и более материально обеспеченными, тогда как с возрастом уровень дохода довольно резко снижается. Свыше четверти молодежи (16–34 года), по своей денежной доходной обеспеченности принадлежит к верхним двум децилям, в средней возрастной группе тако-

Рисунок 4

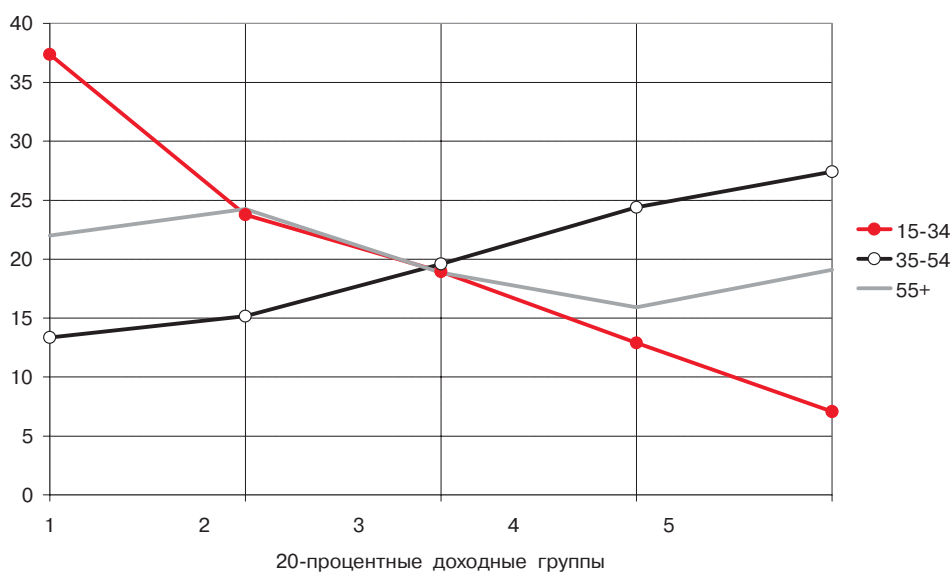
Динамика ИПН по возрастным группам



Возрастно-доходный профиль респондентов, %



а) Россия, 2001–2004 гг.



б) США, 1995 г.

Источник: US Bureau of Census, Current Population Survey, 1995.

вых «набирается» немногим более 20%, а среди лиц старшего возраста — только 10%<sup>2</sup> (рис. 5а). Во всех же развитых странах личный доход, стартуя, как правило, с относительно невысокого уровня на ранних возрастных стадиях, довольно скоро затем возрастает, достигает пика к концу среднего возраста и падает (но не так стремительно, как в России) в дальней-

<sup>2</sup> Расчеты произведены на основе объединенного массива за 2001–2004 гг. (N = 40 972).

шем. Для сравнения: в США только 7% лиц в возрасте 15—34 года относятся к верхним двум доходным децилям, тогда как в средней возрастной группе их 27%, а среди лиц старшего возраста — каждый пятый (рис. 5б)

Именно с этим обстоятельством — иным распределением доходов на протяжении жизненного цикла — связаны и наибольшие различия между Россией и США, обнаруженные в структуре потребительских настроений по возрастным группам. Кросс-секционный анализ, проведенный на российских данных, указывает на сильную взаимосвязь возраста со всеми пятью составляющими индекса. Иными словами, оценка потребителями текущего личного материального положения и ожидания его изменения снижаются с возрастом и возрастают с увеличением доходов — так же, как и оценки условий для осуществления покупок. Для американских потребителей такая возрастная взаимосвязь характерна только для вопроса о личном благосостоянии<sup>3</sup>.

Особенно выпукло различия поколенческих оценок в России и США проявляются в вопросе о крупных покупках. В американских данных разрыв в уровне оптимизма относительно ситуации на потребительском рынке между старшей и младшей возрастными группами весьма незначителен, тогда как в России он достигает 68%, т.е. молодежь оптимистичнее лиц старшего возраста в этом вопросе более чем в 1,5 раза (см. рис. 6).

Что касается *поселенческих различий*, то в России уровень ИПН выше в мегаполисах (Москве и Санкт-Петербурге) и крупных городах, чем в других населенных пунктах. Ситуация изменилась на противоположную после августовского кризиса 1998 г. и сохранялась таковой до конца 1999 г. На протяжении этих полутора лет в сельской местности, где настроения потребителей всегда были наиболее пессимистичными, наблюдался рост ИПН, значения которого превысили уровень крупных городов (рис. 7). Причин тому две. Первая — слабое воздействие кризиса на экономическую ситуацию в малых городах и на селе вследствие довольно низкого уровня жизни и до августа 1998 г. Вторая — положительное влияние снижения импорта продовольствия и товаров «ширпотреба» на увеличение рынка сбыта отечественных товаров и местных продуктов сельскохозяйственного производства. Иными словами, дифференциация уровня и самого образа жизни в поселенческом разрезе, предпосылки которой «прощупывались» уже ранее, после августа 1998 г. стала очевидной. (Те факторы, которые определяют настроения, материальное положение и оценки перспектив жителей крупных городов и столиц, занимают у селян второстепенные позиции.)

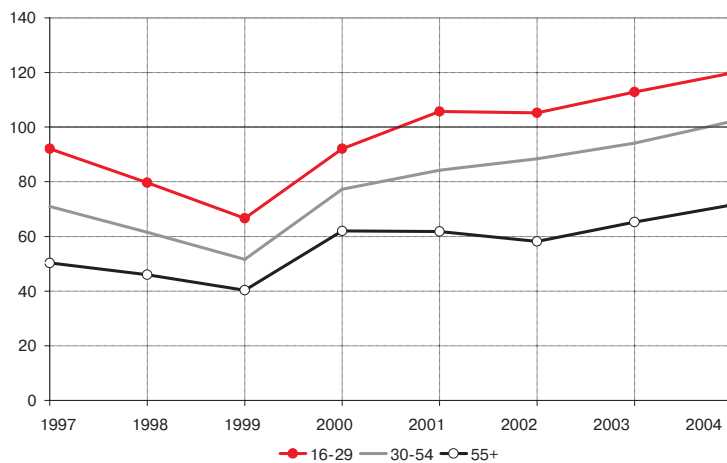
Если же рассмотреть отдельно потребительские настроения москвичей<sup>4</sup>, то можно выделить как сходства, так и различия. Во-первых, кривые, отражающие ожидания населения столицы и страны в целом, после

<sup>3</sup> См.: Куртин Р. Структура доверия потребителей: сравнение между Соединенными Штатами и Россией // Уровень жизни. Сбережения населения. Индекс потребительских настроений. Финансовые отношения федерального центра с регионами (Материалы международной конференции, СПб., май 1998). М.: Фонд ИПН, 1998. С. 20—41.

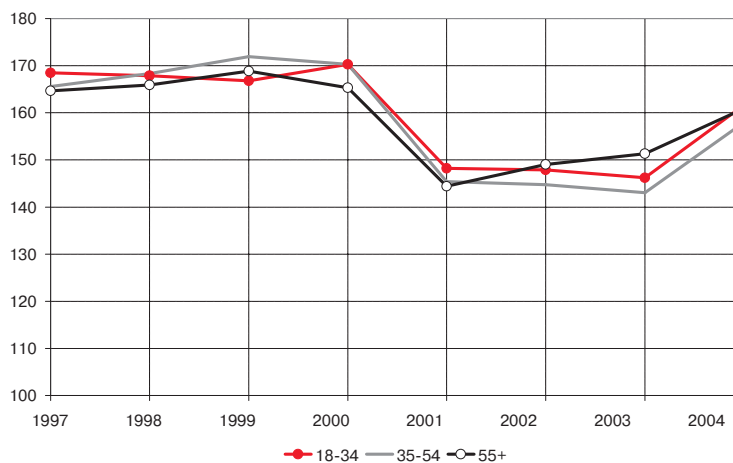
<sup>4</sup> Как уже говорилось, в выборке предусмотрено специальное «превышение» для Москвы. Это дает возможность выделить в отдельный подмассив население Москвы и, предварительно перевзвесив эти данные уже в соответствии с основными социально-демографическими характеристиками населения столицы, проанализировать потребительские настроения жителей Москвы. Число московских респондентов по выборке мониторинга Левада-Центра — 430 человек.

Рисунок 6

**Динамика индекса крупных покупок по возрастным группам**



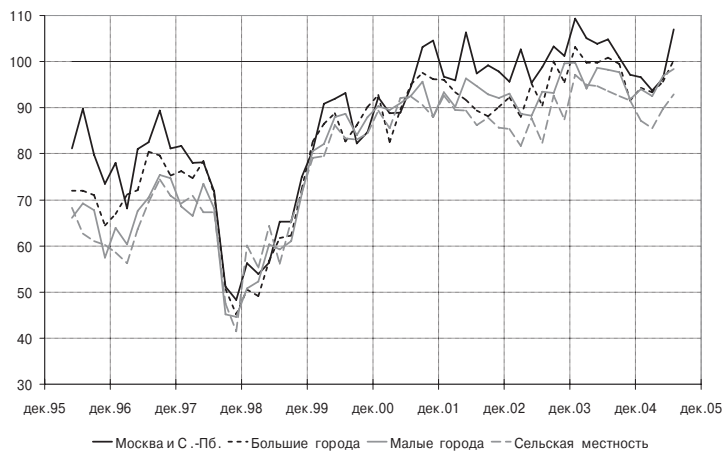
**а) Россия**



**а) США**

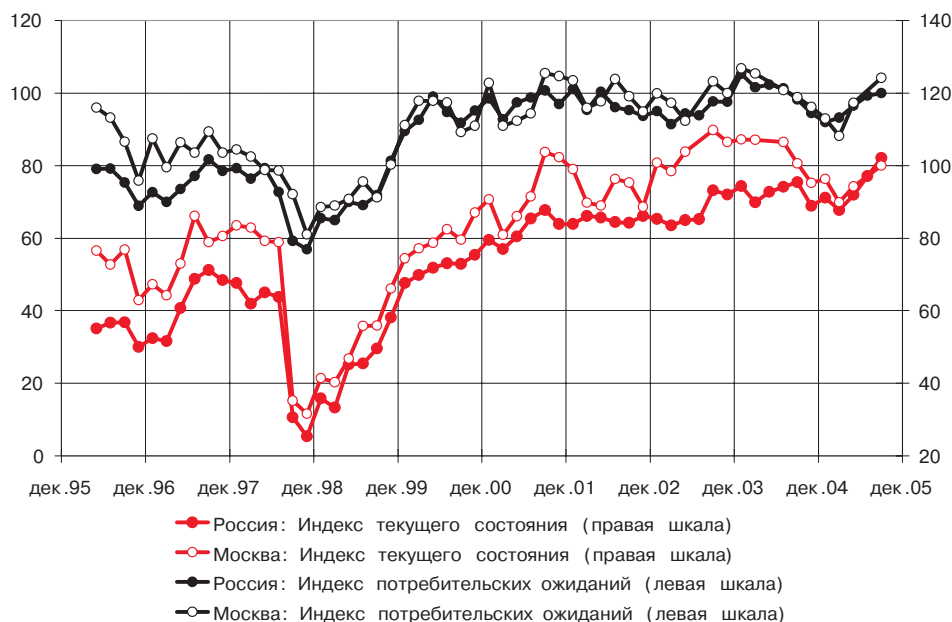
Рисунок 7

**Динамика ИПН по типам поселений**





Динамика ИПН: сравнение Москвы и России в целом



1998 г. практически совпадают (рис. 8). Другими словами, уровень оптимизма москвичей относительно будущего, который был ранее несколько выше, после финансового кризиса сравнялся с общероссийским. (Известно, что августовский кризис более всего отразился на положении средних и высших средних слоев общества, удельный вес которых в Москве выше). Во-вторых, — и в этом заключается уже отличие, — уровень оценок текущего состояния населения столицы в целом выше общероссийского в среднем на 12—15% (за исключением кризисного периода, когда обычно разрыв между кривыми настроений разных групп сокращается). Правда, необходимо заметить, что с сентября прошлого года эти оценки настоящего проявляют тенденцию к сближению, а в 2005 г. наблюдается их слияние. В-третьих, еще одно различие касается темпов изменений потребительских настроений. Население Москвы более чутко, более резко, более, так сказать, явственно реагирует на любые изменения в экономической и политической жизни страны. Любые решения, принимаемые на федеральном уровне в масштабах всей страны, сказываются, прежде всего, в столице. Для населения же регионов России реальности «местной жизни», отношения с местной администрацией, содержание местных СМИ и т.д. заметно более важны, чем отношения с центром, находящимся в ином социополитическом и социокультурном измерении.

Исследования показывают, что представители обеспеченных слоев населения, молодежь, жители крупных городов (т.е. те социально-демографические группы, которые, как было показано, проявляют больше оптимизма) являются, как правило, «поставщиками» лидирующих групп потребителей на рынке товаров и услуг. Возможности измерения динамики их потребительских настроений, предоставляемые ИПН, дают редкую возможность количественной оценки изменения потенциального спроса на потребительском рынке.

## Потребительские предпочтения населения

*Май 2006 г.*

Сфера личного потребления — это именно та сфера экономической жизни, которая в наибольшей степени зависит от индивидуальных действий людей<sup>1</sup>. При этом все потребительские расходы, следуя логике Дж. Катона, можно разделить на обязательные (контрактные) и необязательные (дискреционные). К первой группе относятся покупка предметов первой необходимости, платежи за квартиру и коммунальные услуги, отчисления в пенсионные и страховые фонды и т.п. Ко второй группе относятся покупка товаров длительного пользования (ТДП) и сбережения. Решения по их поводу принимаются относительно реже, и на них влияют не только объективные факторы (доходы, цены, ставки процента), но и субъективные (мнения, ожидания, настроения), которые Катона называл опосредующими в том смысле, что всякое воздействие объективных экономических факторов на потребление и сбережение идет только через них. Именно от этих субъективных факторов зависит, воплотится или нет объективная покупательная способность человека в реальные покупки.

Важность субъективных факторов при совершении покупок ТДП объясняется еще и тем, что:

1) такая покупка не является неотложным, автоматически выполняемым действием (а значит, движение расходов населения на покупку ТДП может быть неравномерным);

2) покупка ТДП может осуществляться за счет сбережений или в кредит (т.е. за счет прошлых или будущих доходов), а значит, не зависит прямолинейно от величины текущего дохода;

3) сроки службы ТДП определяются не только их физическим, но и моральным износом, при этом определенную роль играют и престижные соображения.

Все вышесказанное объясняет то особое внимание, которое уделяется в рамках исследований ИПН анализу мнений, настроений и поведения населения на рынке товаров длительного пользования. Помимо этих «общих» причин, в России все, что связано с личным потреблением и ситуацией на потребительском рынке, представляет особый интерес, поскольку именно в этой сфере наиболее заметны и значительны изменения, произошедшие в последние 15 лет.

Склонность населения к осуществлению крупных покупок в целом увеличивалась на протяжении периода наблюдений (см. рис. 1). При этом можно выделить несколько временных периодов, отмеченных особенно интенсивным ростом покупательской активности: вторая половина 1997 г., вторая половина 1999 г., III кв. 2001 г. и вторая половина 2003 г. — первая половина 2004 г. Об этом свидетельствует как увеличение темпов роста продаж непродовольственных товаров в эти периоды, так

<sup>1</sup> В данном случае, конечно, не имеется в виду ситуация дефицита, когда личное потребление фактически не зависело от обычных людей, поскольку они просто покупали все, что было в магазинах.

Рисунок 1



и немного предшествующее ему возрастание благоприятных оценок населением ситуации на потребительском рынке.

Обратимся теперь к причинам тех или иных оценок респондентами условий для совершения крупных покупок. Это единственный вопрос анкеты ИПН, по которому за последние пять лет наблюдаются явные изменения в структуре факторов формирования оценок того, подходящее ли сейчас время для покупок товаров длительного пользования. Кроме того, это единственный вопрос анкеты ИПН, по которому видны существенные, явные различия в формировании положительных и отрицательных оценок. В этой связи мы не стали использовать средние значения за весь период, а проследили динамику факторов формирования позитивных и негативных мнений в отдельности. При этом ответы респондентов о причинах своих позитивных/негативных оценок ситуации на потребительском рынке были также сгруппированы в укрупненные категории («доходы», «цены», «выбор и качество товаров», «кредит» и т.д.) (см. вставку 1).

#### *Вставка 1*

Укрупненные категории означают объединения следующих ответов:

*Выбор и качество товаров* — «хороший выбор товаров, легко выбрать необходимое», «высокое качество товаров, выполнение гарантий, приемлемое послепродажное обслуживание» / «плохой выбор товаров, трудно найти нужную вещь», «низкое качество товаров, отсутствие гарантий, сложности с послепродажным обслуживанием».

*Доходы* — «хорошее материальное положение, можно быстро накопить на такие покупки; повысились денежные доходы», «выплатили

задолженность по заработной плате, пенсиям и пр. выплатам» / «плохое материальное положение, низкие доходы и нет денег на такие покупки, невозможно их быстро накопить», «нет возможности собрать деньги на такие покупки из-за постоянных невыплат (нерегулярных выплат) заработной платы, пенсий и др.».

*Цены* — «цены снижаются (стабилизируются), поэтому покупать выгоднее, чем раньше», «лучше потратить деньги на покупку сейчас, так как в будущем цены будут расти из-за обесценения денег» / «возможно, ухудшится материальное положение, поэтому деньги лучше сберечь», «цены стабилизировались (будут снижаться), поэтому лучше подождать с покупками».

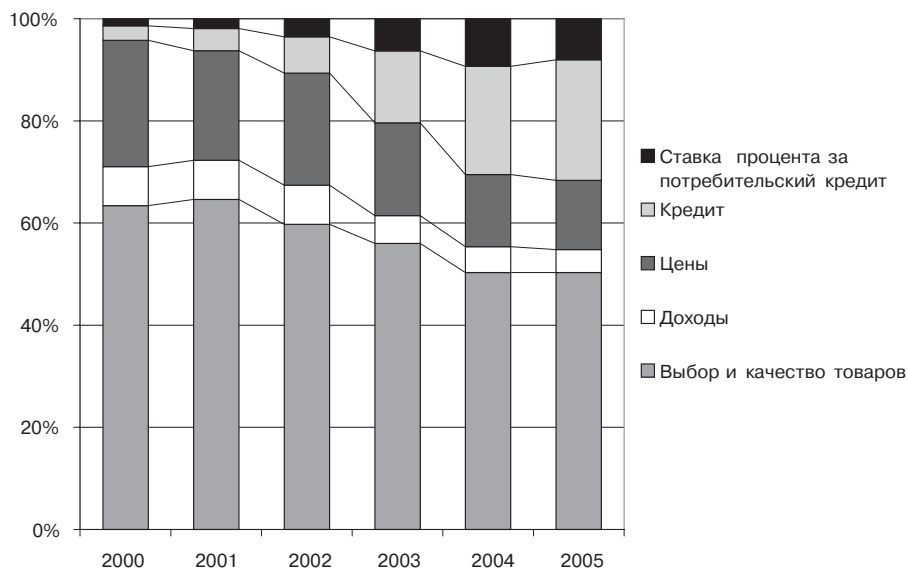
*Кредит* — «можно получить потребительский кредит (кредит для покупки товаров длительного пользования)» / «трудно получить потребительский кредит (кредит для покупки товаров длительного пользования)».

*Ставка процента за потребительский кредит* — «сейчас выгодно покупать в кредит из-за низкого процента за кредит» / «сейчас невыгодно покупать в кредит из-за высокого процента за кредит».

Оптимизм в оценках ситуации на потребительском рынке в первую очередь определяется возможностью широкого потребительского выбора (как по ассортименту, так и по качеству товаров). Эта возможность является сравнительно новой (после длительной эпохи дефицита) для отечественных покупателей, чем объясняется высокий удельный вес этого фактора в структуре формирования положительных мнений (рис. 2). Однако к хорошему люди все-таки привыкают быстро и, как видно из графика, значимость данного фактора постепенно снижалась (за 6 лет более чем на 20 п.п.), уступая место другим. Иными словами, платежеспособный потребитель становится более придирчивым и разносторонним в оценках

Рисунок 2

**Изменения в структуре факторов формирования положительных мнений о целесообразности крупных покупок (% от числа ответивших респондентов)**



ситуации на потребительском рынке, оценивая такие факторы, как возможность и привлекательность покупок в кредит, изменения в ставке процента за потребительский кредит и т. д. Если в 2000—2001 гг. эти факторы практически не упоминались респондентами, то к 2005 г. каждый четвертый ответивший указывал на возможность получения потребительского кредита, а каждый десятый — на выгодность покупки в кредит из-за низкой ставки процента.<sup>2</sup>

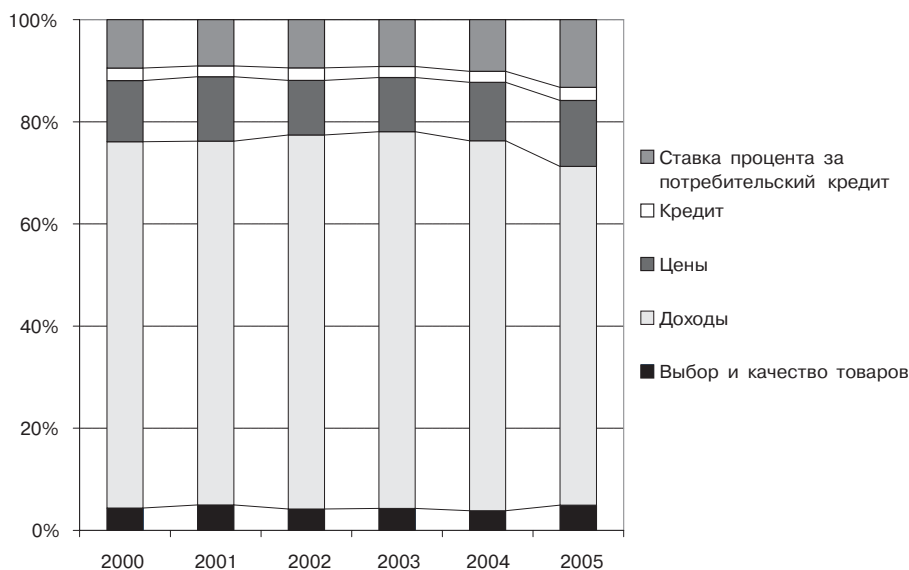
Что касается факторов формирования отрицательных оценок, то здесь обращает на себя внимание следующее (см. рис. 3).

1) На фактор низких доходов приходится свыше 70% ответов респондентов (правда, в 2005 г. доля таких ответов чуть снизилась), т.е. основной причиной отрицательных оценок является отсутствие платежеспособного спроса. С этим же фактором связана и устойчивая доля ответивших (около 9%), указывающих на невыгодность покупок в кредит из-за высокой ставки процента, хотя сама возможность получения кредита ими признается. Около 5% ответивших респондентов указывают на выбор товаров как на причину своей отрицательной оценки ситуации на рынке ТДП — очевидно, в данном случае потребители обращают внимание на плохой выбор или вообще отсутствие такового для покупателей разных доходных групп, т.е. отсутствие дешевых товаров.

2) Отсутствие каких-либо значимых изменений в структуре ответов респондентов на данный открытый вопрос. Иными словами, роль факторов, формирующих отрицательные мнения населения о ситуации на потребительском рынке, за последние шесть лет существенно не изменилась.

Рисунок 3

**Изменения в структуре факторов формирования отрицательных мнений о целесообразности крупных покупок, % от числа ответивших респондентов**



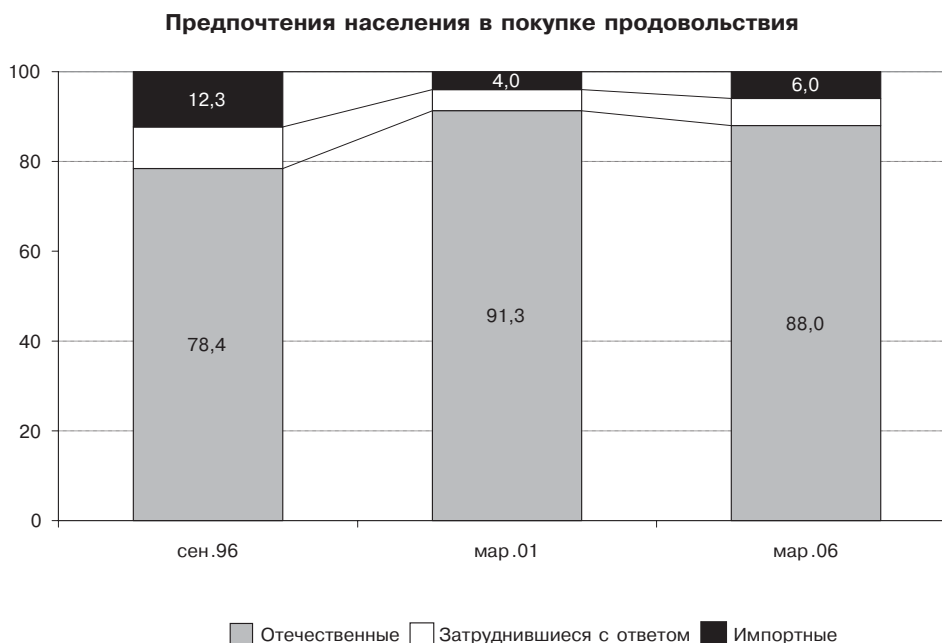
<sup>2</sup> Подробно вопросы кредитования и изменения в связи с его развитием в структуре потребительских расходов будут рассмотрены в следующем тематическом выпуске.

Каковы же потребительские приоритеты? Иными словами, на какие группы товаров — как в плане конкретной номенклатуры, так и в плане выбора между отечественными или импортными — ориентирован потребительский спрос? Хотя программа ИПН нацелена на исследование потребительских приоритетов и потребительского поведения прежде всего в отношении непродовольственных товаров, главным образом, товаров длительного пользования, но вследствие наличия «гибких модулей» имеется возможность анализа потребительских предпочтений и в других сферах.

Обратимся сначала к самой жизненно важной сфере — сфере продовольствия, где потребители ежедневно своим кошельком совершают выбор между российскими и иностранными товарами. Принимая во внимание цену и качество товаров, при покупке *продуктов питания* подавляющее большинство россиян в настоящее время отдают предпочтение отечественным товарам и только 6% — импортным. В 1996 г. это соотношение выглядело как 78,4 и 12,3% (рис. 4)<sup>3</sup>. Иными словами, за десять лет доля любителей импорта сократилась в 2 раза.

Какие факторы способствуют возникновению такой ситуации? Во-первых, резкое сокращение объемов импорта продовольствия. Если в 1998 г. доля импорта продовольственных товаров в розничном обороте продовольствия составляла 26,9%, то в 1999 г. — 19,1%, а в 2000 г. — уже 14,6%<sup>4</sup>, что меньше уровня 1996 г. Во-вторых, реальное повышение конкурентоспособности продукции пищевой промышленности. Причем здесь следует отметить не столько улучшение качества продукции (оно и раньше было достаточно высоким, если говорить о «родном» продовольствии), сколько совершенствование внешнего вида отечественных товаров (как

Рисунок 4



<sup>3</sup> В 1994 г. доля респондентов, предпочитавших импортные продукты, составляла 15%, а отечественные — 71%.

<sup>4</sup> Оценка Центра развития (по данным таможенной статистики и Росстата).



известно, «покупают глазами» — сначала должна понравиться упаковка, а потом — «начинка»), а также расширение ассортимента — российские производители довольно быстро перестроились на новый ассортимент, выпуская изделия не хуже зарубежных аналогов, при этом не утратив интереса к традиционной продукции.

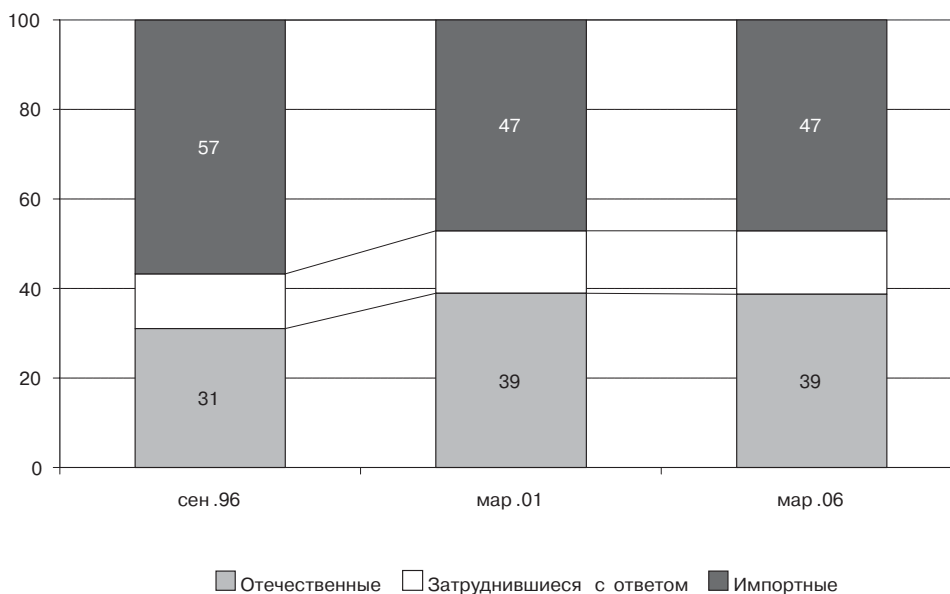
Но кто же все-таки составляет эти 6% людей, делающих выбор между «нашей» «Аленкой» и «их» «Марсом» в пользу последнего? Вот он, усредненный портрет поклонника «марсов», «сникерсов» и бульонных кубиков «Maggi»: молодой мужчина, проживающий в городе и не обремененный семьей. Несколько цифр: среди россиян, полагающих, что лучше покупать импортные продовольственные товары, 74,2% составляет молодежь в возрасте до 30 лет; 73,7% — проживающие в больших и малых городах; 57,4% — холостых (незамужних) и, наконец, больше половины (57%) — мужчины.

Переходя к предметам одежды и обуви, сразу заметим, что здесь ситуация не столь благоприятна для отечественного производителя, хотя некоторые позитивные сдвиги имеются. Если в 1996 г. российским товарам отдавали предпочтение 31% потребителей, то в 2006 г. — 39%<sup>5</sup>. Безусловно, немаловажная роль здесь принадлежит процессу модернизации отечественной легкой промышленности, в результате которого выпускаются произведенные в соответствии с последними технологиями и на новейшем оборудовании конкурентоспособные изделия. Тем не менее, большинство людей остаются приверженцами импорта, когда на повестку дня встает вопрос о покупке одежды и обуви (рис. 5).

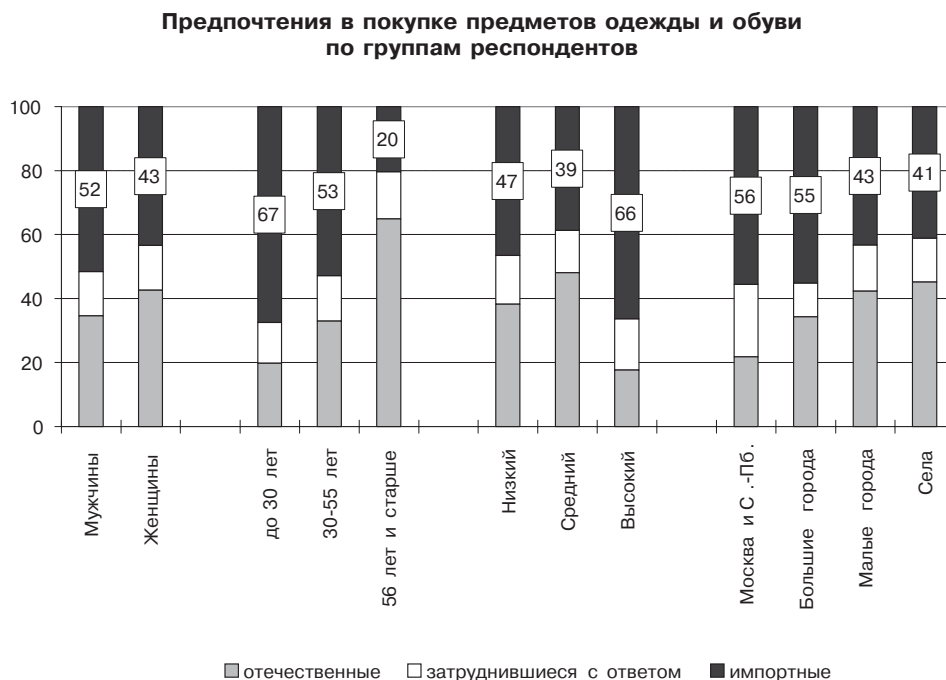
Безусловным сторонником импорта выступает молодежь в возрасте до 30 лет (67,4%), тогда как подавляющее большинство людей старшего поколения (64,9%) отдают предпочтение привычным для них российским вещам и только 20,3% — импортным (рис. 6). Интересно отметить, что

Рисунок 5

Предпочтения населения в покупке предметов одежды и обуви



<sup>5</sup> В 1994 г. доля таких людей была еще меньше — 26%.



уровень дохода имеет не столь определяющее значение, как возраст. Если факт преобладания зарубежных предметов одежды и обуви в структуре потребительских предпочтений высокообеспеченного населения (респондентов 9—10 децилей) можно отнести к числу ожидаемых, то 46,5% малоимущих слоев<sup>6</sup>, которые двумя руками за «made in ...» (подставить любое, кроме Russia), нельзя назвать заурядным. Очевидно, что различия в данном случае пролегают в мотивации выбора (напомним, в вопросе предлагалось иметь в виду и цену, и качество товара) — те, кто более обеспечен, покупают высококачественные вещи в фирменных магазинах, а те, у кого денежные средства ограничены, довольствуются недорогим китайско-турецким «ширпотребом».

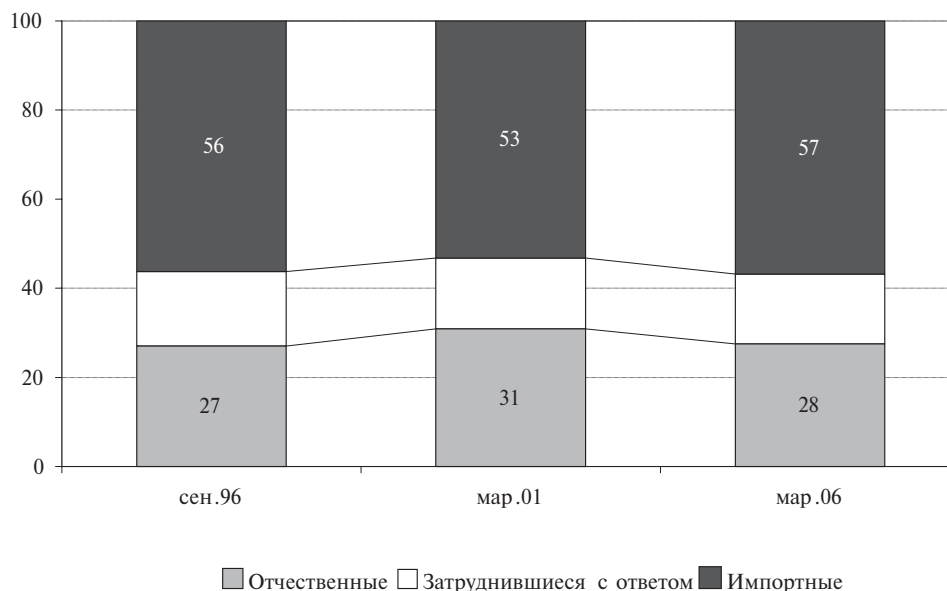
И еще одна ремарка в качестве «информации к размышлению». Как ни странно, представительниц слабого пола, вопреки бытующему стереотипу, нельзя отнести к «апологетам» импорта — их голоса распределились на удивление равномерно между отечественными и импортными предметами гардероба (соответственно 42,6% и 43,3%), чего не скажешь о мужчинах: 51,6% среди них отдают предпочтение за границе против 34,6% тех, кто готов своими покупками поддержать российского производителя (рис. 6).

В отличие от предметов одежды и обуви, предпочтения людей на рынке *товаров длительного пользования* за последние девять лет практически не изменились. Более половины людей — как в 1996 г., так и в 2006 г. (соответственно 56% и 57%) — при покупке предметов домашнего обихода доверяют импорту (рис. 7). Основная причина такой ситуации заключается в ограниченности отечественных товаров, которые могут составить

<sup>6</sup> Т.е. тех, кто относится к двум нижним доходным децилям.

Рисунок 7

**Предпочтения населения в покупке товаров длительного пользования, предметов домашнего обихода**



действительную конкуренцию европейским и азиатским производителям техники для дома (пример родных «СТИНолов» и «ВЯТОК» пока редок).

В разрезе социально-демографических групп предпочтения распределяются в основном так же, как и в выборе предметов одежды и обуви: подавляющее большинство «богатых»<sup>7</sup>, а также молодежи и людей среднего возраста купили бы то, что, как уверяет реклама, «сделано с умом». Уверенное предпочтение отечественным товарам длительного пользования отдает старшее поколение, недоверчивее других относящихся к новинкам рынка (рис. 8). Как видно из графика, продукция отечественных производителей предметов домашнего обихода проигрывает импорту в крупных городах, но пользуется гораздо большим спросом на периферии.

Рисунок 8. Распределение респондентов по предпочтению отечественных и импортных товаров, по социально-демографическим группам

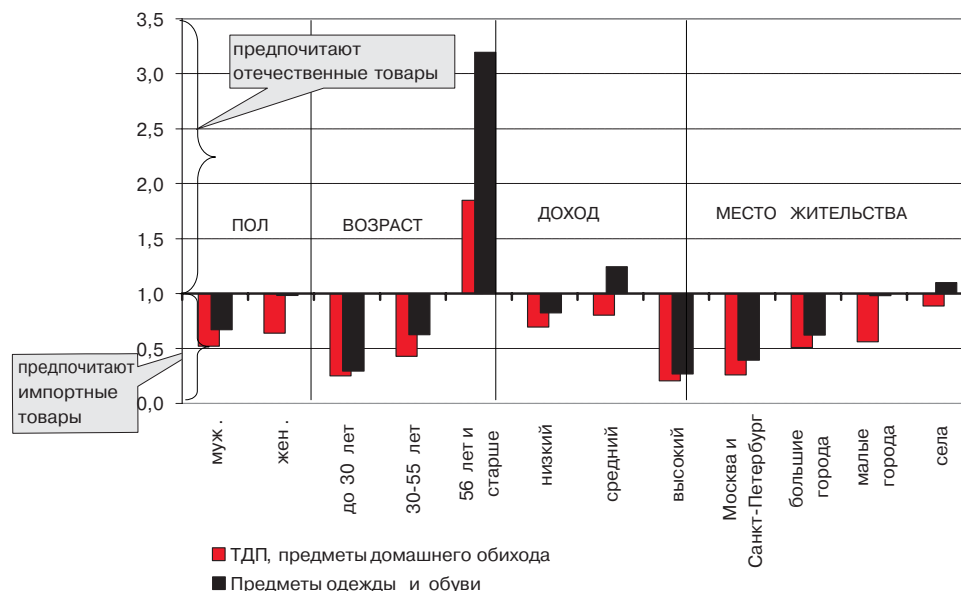
График построен на основе данных, полученных в результате расчетов — деления доли лиц, предпочитающих отечественные товары на долю сторонников импорта (по каждой социально-демографической группе). Таким образом, значения больше 1 (представленные на вертикальной оси) отражают доминирование товаров отечественного производства в потребительских приоритетах различных групп, меньше 1 — иностранных, и равно 1, когда предпочтения распределены равномерно.

Какие же группы товаров длительного пользования фигурируют в списке приоритетных потребительских расходов? Наиболее популярную группу составляют такие, в принципе, будничные товары, как цветные телевизоры и холодильники (рис. 9). Их чаще покупают, и покупают в основном на замену вышедшим из строя/морально устаревшим видам или же в до-

<sup>7</sup> Следует иметь в виду условность этого термина, поскольку в массовые опросы по определению не попадают действительно (т.е. по абсолютному уровню) богатые и «очень богатые» слои населения.

Рисунок 8

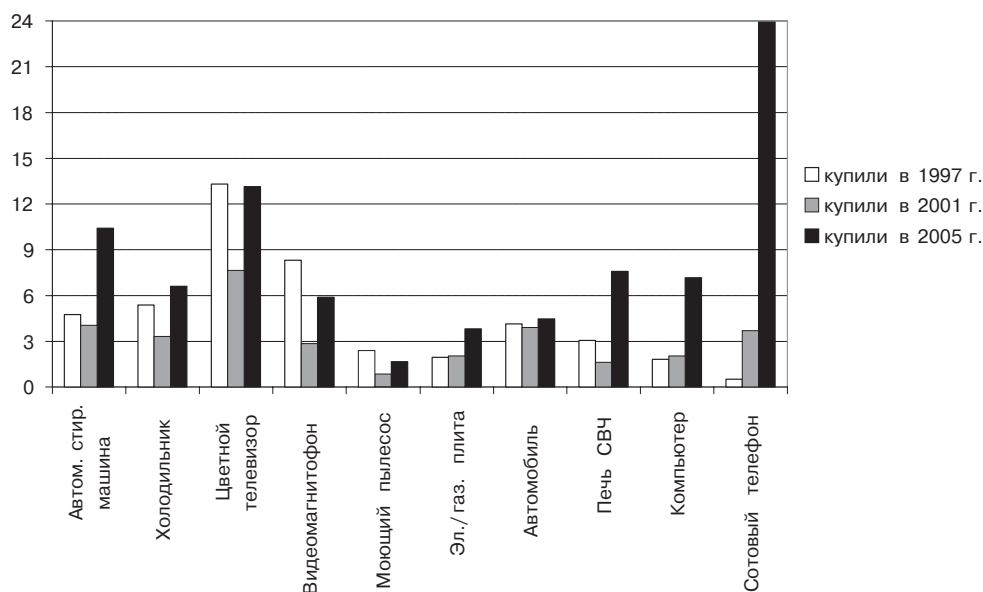
**Распределение респондентов по предпочтению отечественных и импортных товаров, по социально-демографическим группам**



полнение к уже имеющимся: по данным опросов, более 80% этих предметов покупается семьями, в которых они были и раньше, причем этот показатель стабилен на протяжении 8 лет. В последние годы растет покупательская активность и на рынке автоматических стиральных машин — причем до 2/3 этих товаров покупается семьями впервые, тогда как ранее этот показатель достигал только 50%. Это может служить косвенным доказательством того, что в товарооборот вовлекаются именно менее обес-

Рисунок 9

**Структура покупок товаров длительного пользования в 1997–2005 гг. (% от числа опрошенных)**



печенные семьи, те семьи, которые условно можно отнести к низшим средним слоям<sup>8</sup>. В противоположность стиральным машинам на рынке видеомагнитофонов наблюдается спад, прежде всего, в силу морально-технического устаревания этой группы товаров.

Максимально бурными темпами развивается рынок сотовой связи, причем именно в последние годы. Если в 1997 г. приобретение мобильного телефона было почти экзотикой, а в 2001 г. его покупку мог себе позволить лишь очень ограниченный круг лиц, то в 2003 г. доля покупателей возросла до 12%, а к концу 2005 г. достигла 24%, т.е. почти каждый четвертый респондент покупал сотовый телефон, причем половина (51%) из них купили его на замену или в дополнение к уже имеющемуся (в 2003 г. таковых было 30%). Не так резко, но растет в последние годы и число владельцев персональных компьютеров, большинство из которых покупают его впервые. Судя по опросным данным, этот рынок имеет вполне благоприятные перспективы, особенно в связи с развитием системы потребительского кредита.

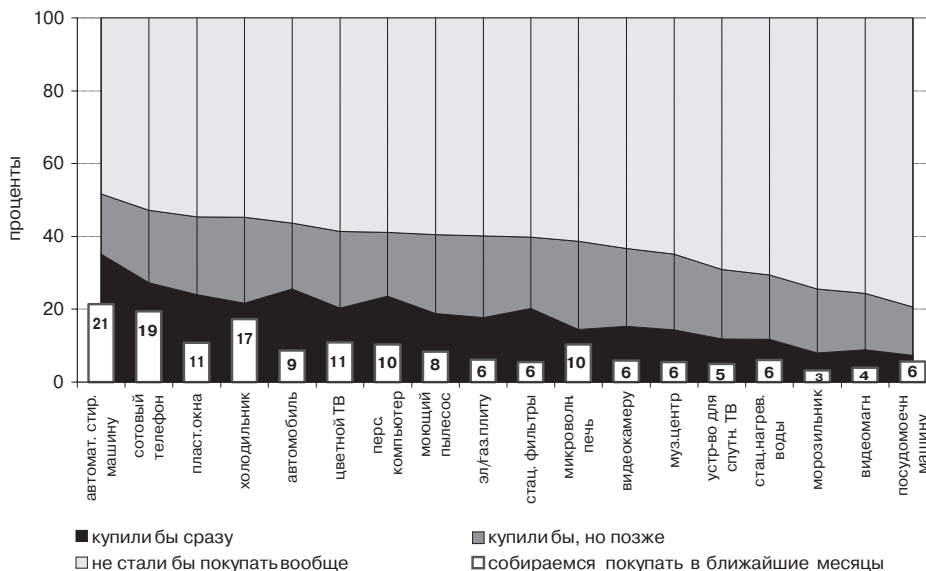
Крупные покупки и расходы, связанные с ними, в основном планируются людьми заранее. Как потребности семей соотносятся с имеющимися у них возможностями? Для этого респондентам в наших опросах предлагается два вопроса: 1) «Если бы у Вас было достаточно денег, купили бы Вы... (далее — список из товаров длительного пользования)?» 2) «Собираетесь ли Вы покупать в ближайшие месяцы... (далее следует такой же список)?» Как видно из рис. 10, на первом месте в потребительских приоритетах — стиральная машина-автомат, сотовый телефон, холодильник. От 17% до 21% ответивших собираются покупать эти товары в ближайшие несколько месяцев, что в 2,5 — 4 раза превышает намерения людей в отношении другой бытовой техники. По вышеупомянутым предметам домашнего обихода желания и возможности семей почти совпадают — доля семей, «купивших бы эти товары сразу, если бы было достаточно денег», только в 1,3—1,6 раза превышает долю лиц, собирающихся их покупать в ближайшие несколько месяцев. Также намерения и возможности практически совпадают в отношении посудомоечной машины, хотя покупка последней не является приоритетной для большинства населения (80% семей не стали бы покупать ее вообще, даже если бы было достаточно денег). В отношении остальных «материальных благ цивилизации» наблюдается разрыв между вполне объяснимым «хочу» (и (или) «нужно») и гораздо более прозаичным «могу» (в смысле денег, конечно). По пластиковым окнам, персональным компьютерам, цветным телевизорам дисбаланс между желанием и возможностями измеряется в 2 — 2,4 раза, а по кухонным плитам, видеокамерам, автомобилям и того более — 3-4 раза.

Итак, можно смело утверждать, что в части продуктов питания подавляющее большинство наших соотечественников однозначно уже делают «патриотический выбор». Что касается же рынка одежды и обуви, и, осо-

<sup>8</sup> Низшие средние слои населения — это, по нашим оценкам, люди со среднедушевым денежным доходом от 150 до 200 долл. в месяц в регионах и от 200 до 400 долл. в месяц в Москве (на конец 2004 г.). Это приближается к среднестатистическим официальным показателям реальных душевых доходов, которые составляют более 5000 руб. Соответственно, доход на семью составляет порядка 15000 руб. в месяц. У них довольно высокая доля расходов на питание — 30—40%, плюс обязательные платежи. Соответственно, относительно свободных денежных средств остается около 4-5 тыс. руб., которые и могут послужить первоначальным взносом для покупки ТДП в кредит — тех товаров, которые и раньше были необходимы, но люди не могли позволить себе их купить в силу недостатка необходимой денежной суммы.

Рисунок 10

**Структура потребительского (текущего и отложенного) спроса на товары длительного пользования (март 2006г.).**



бенно, домашней техники, то здесь борьба за российского потребителя находится еще в начальной стадии. Число людей, для которых лейбл «сделано в России» был раньше поводом для отказа от покупки, в последние годы уменьшилось. В ближайшее время можно ожидать серьезного обострения внутренней конкуренции на рынке товаров широкого потребления. Это вызвано, с одной стороны, очевидными намерениями иностранных компаний «осесть» в России (многие из них уже всерьез занялись подготовкой к строительству производств полного цикла на «здешней» территории), а с другой — стремлением отечественных производителей к внедрению импортных технологий и привлечению иностранных инвестиций, что потенциально дает им возможность выпускать продукцию вполне достойного качества (причем выигрывающую по цене, но пока уступающую в маркетинговом плане, т.е. умелом продвижении ее на рынке).



## Сведения об авторах

Анисимов С.Е. — Пенсионный Фонд РФ, Главное управление по работе с банками и ценными бумагами

Гаврилов А.И. — Управляющий ГУ ОПФР по Архангельской области

Гахария Г.З. — Пенсионный Фонд РФ

Гора М. — Ph.D., проф. Варшавской школы экономики, научный сотрудник Института им. Уильяма Дэвидсона Мичиганского университета

Ибрагимов Д.И. — к.ист.н., ведущий научный сотрудник НИСП

Клупт М.А. — д.э.н., проф. Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.

Колобаев О. М. — заместитель генерального директора негосударственного пенсионного фонда «ГЛОБЭКС»

Кокорев Р. А. — заведующий сектором фонда «Бюро экономического анализа»

Левина М.И. — к.ю.н., доцент кафедры методологии общественных наук Академии народного хозяйства при Правительстве РФ (Московская школа социальных и экономических наук)

Поважный Д.Б. — Пенсионный Фонд РФ

Серова Е. В. — д.э.н., президент негосударственного некоммерческого фонда «Аналитический центр агропродовольственной экономики»

Соловьев А.К. — д.э.н., проф., начальник управления актуарных расчетов Пенсионного фонда РФ

Синявская О.В. — к.э.н., заместитель директора НИСП, директор международной программы НИСП

Харченко А.В. — Начальник Отделения Пенсионного Фонда РФ по Ростовской области

Чирикова А.Е. — д.соц.н., ведущий научный сотрудник Института социологии РАН

Шишкин С.В. — д.э.н., директор научных программ НИСП

## Аннотации к статьям

*О.М. Колобаев, Р.А. Кокорев*

### **НАКОПИТЕЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ: ПОПЫТКА ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЯ**

В течение последнего года разговоры о ходе пенсионной реформы приобрели отчетливо пессимистический характер. Все чаще говорят о провале реформы и необходимости ее корректировки. По мнению авторов, такая постановка вопроса неправомерна. Чтобы определенно говорить о провале или успехе пенсионной реформы, нужно анализировать ее программу, знать замысел реформы, ее рубежи и показатели, которые предполагается достигнуть. Но такой программы нет, или, по крайней мере, она не опубликована. В статье представлена критика нынешней версии реформы, обсуждаются задачи государства в пенсионной реформе, анализируются рыночные принципы взаимодействия распределительной и накопительной пенсионных систем. Предлагается вариант построения пенсионной системы, базирующейся на более решительном внедрении накопительных принципов, чем предусмотрено нынешней моделью пенсионной реформы; выдвигаются предложения по изменениям в законодательство. Статья в значительной мере основана на идеях, сформулированных Комитетом по пенсионным технологиям Национальной ассоциации негосударственных пенсионных фондов (НАПФ) при подготовке проекта законодательства о накопительном пенсионном страховании.

*А.К. Соловьев, С.Е. Анисимов, А.И. Гаврилов,  
Г.З. Гахария, Д.Б. Поважный, А.В. Харченко*

### **АКТУАРНОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ**

Первые годы реализации пенсионной реформы выявили целый комплекс серьезных проблем, которые в той или степени оказывают негативное влияние как на эффективность функционирования всей современной пенсионной системы, так и на уровень пенсионного обеспечения отдельного ее участника, а также существенно ограничивают перспективы ее развития. В связи с этим возникает объективная необходимость выявления и всестороннего анализа причин возникновения этих проблем, социально-экономической оценки их последствий и обоснования способов их устранения. В статье перечисляются наиболее актуальные проблемы, решение которых позволит обеспечить достижение критериев для оценки эффективности пенсионной системы. Выделяются ограничители развития пенсионной системы. Наконец, авторами предлагается комплекс мер по совершенствованию пенсионной системы.

*М. Гора*

### **ВОЗВРАЩАЯСЬ К МЕЖПОКОЛЕННУМУ РАВНОВЕСИЮ: КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ И ПРИМЕР НОВОЙ ПОЛЬСКОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ**

В статье обсуждаются концептуальные основы пенсионной системы с точки зрения долгосрочной перспективы, т.е. нацеленности на максимизацию благосостояния последующих поколений (сначала — трудоспособного населения, впоследствии пенсионеров), независимо от демографической ситуации. Межпоколенное равновесие требует стабилизации доли ВВП, передаваемой поколению пенсионеров. При слабом стабилизационном механизме изменение демографической ситуации ведет к увеличению пенсионных расходов (выраженных как доля ВВП), что в свою очередь оборачивается налоговыми проблемами, безработицей и негативными экстерналиями для экономического роста.

*О.В. Синявская*

## **РОССИЙСКИЕ ПЕНСИОНЕРЫ: В ЧЕМ ИХ БЕДНОСТЬ И УЯЗВИМОСТЬ?**

Одна из основных задач любой пенсионной системы состоит в предотвращении бедности среди ее получателей. В общественном и политическом сознании бедность российских пенсионеров давно уже стала «притчей во языцех». Напротив, российские исследования бедности 1990-х годов опровергали это распространенное мнение. Как изменилось положение пенсионеров относительно других социальных групп в условиях экономического роста и начавшейся пенсионной реформы? Получатели каких видов пенсий отличаются наибольшими рисками попадания в состав бедных? Какова глубина этой бедности? Как влияет на уровень бедности пенсионеров их доступ к доходам от занятости, расширившийся после 2002 г.? Эти вопросы составляют предмет настоящей статьи, объектом анализа в которой выступают пенсионеры, определяемые как получатели любых видов пенсий из Пенсионного Фонда России, независимо от их возраста, а также домохозяйства, в которых они проживают. Традиционное определение бедности, основанное на сопоставлении доходов или располагаемых ресурсов с величиной прожиточного минимума, не учитывает ограничения доступа домохозяйства к ряду жизненно важных ресурсов, включая, например, услуги здравоохранения и социального обслуживания, потребность в которых у пенсионеров особенно высока. Поэтому анализ доступности социальных программ и услуг для бедных и небедных домохозяйств дополняет оценки общей уязвимости российских пенсионеров как социальной группы. Информационной базой обследования выступают данные официальной статистики и микроданные Национального обследования благосостояния и участия населения в социальных программах (НОБУС), проведенного весной 2003 г.

*А.Е. Чирикова, С.В. Шишкин*

## **УЧАСТИЕ БИЗНЕСА В СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ: ФОРМЫ, ИНТЕРЕСЫ, ИНСТИТУТЫ**

Российский бизнес в последние годы становится все более заметным субъектом социальной политики. При этом исследования реальных практик поведения бизнеса на поле социальной политики и взаимоотношений власти и бизнеса в ходе реализации социальных программ находятся в самом начале своего пути. В предлагаемом исследовании авторы ставили своей целью описание принципов, приоритетов, норм, формальных и неформальных правил, действующих при реализации российским бизнесом социальной политики. Предметом исследования выступала как социальная политика, проводимая для работников своей компании («внутренняя корпоративная социальная политика»), так и социальная политика, проводимая для местного сообщества на территории деятельности компании или ее отдельных предприятий («внешняя социальная политика»). В данной публикации представлены наиболее важные результаты анализа внешней социальной политики. Основным источником данных послужила серия глубинных интервью, проведенных в Свердловской области в марте—июне 2005 г. с руководителями ведущих корпораций, представителями региональной исполнительной и законодательной власти, экспертами.

*Е.В. Серова*

## **ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ СЕЛЬСКОГО РАЗВИТИЯ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОДНОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ**

В статье представлены некоторые результаты исследования, направленного на оценку эффективности социальной политики в сельской местности Пермской области в 2002—2004 гг. и выработку направлений этой политики на среднесрочную перспективу. Опрошено 792 респондентов в восьми районах. Опрос проводился способом личного интервью по анкете из 6 групп вопросов: источники доходов, основные расходы, характеристика незарплатных источников доходов, самооценка материального благосостояния, оценка развития социальной и инженерной инфраструктуры, оценка областной социальной политики. На вопросы о личном доходе и своем отношении к уровню развития инфраструктуры, о эффективности социальной политики респонденты отвечали от своего имени, а о покупках и благосостоянии семьи — о своей семье.

## Summaries

*O. Kolobaev, R. Kokorev*

### **REVISING FUNDING PRINCIPLES OF THE PENSION REFORM**

During the last year, debate about the course of the pension reform has become quite pessimistic. Judgments about reform's failure and the need to correct it are pronounced more and more often. As authors of the paper believe, it is wrong to approach the issue in such a way. To state the failure or success of the pension reform, it is necessary to analyze its program, to know its concept, benchmarks, criteria of success. However, there is no such a program or it has not been published. The article discusses the current version of the reform, as well as tasks of the state in the pension reform, analyses market principles of combining the pay-as-you-go and funded pension systems. A project of pension system is presented based on a more trenchant introduction of funding principles, than it is envisaged by the existing model of the pension reform; suggestions as to amendments to the legislation are provided. The article largely draws on ideas set forth by the Committee on Pension Technologies of the National Association of Non-State Pension Funds during preparation of the legislation on funded pension insurance.

*A. Solovyev, et al.*

### **ACTUARIAL BASIS FOR IMPROVEMENT OF THE PENSION SYSTEM**

The first years of implementation of the pension reform have revealed a number of serious problems that negatively influence both effectiveness of operation of the existing pension system, and the level of pension provision of its every participant, as well as limits considerably its development prospects. In this connection, it is necessary to identify and analyze causes of these problems, assess their social and economic consequences and find ways of their elimination. The paper discusses current problems tackling of which would allow to achieve criteria for assessing efficiency of the pension system. Barriers in the development of the pension systems are listed. Finally, the authors offer a set of measures aimed at improvement of the pension system.

*M. Góra*

### **REINTRODUCING INTERGENERATIONAL EQUILIBRIUM: KEY CONCEPTS AND THE EXAMPLE OF THE NEW POLISH PENSION SYSTEM**

The paper discusses conceptual background of the pension system from the viewpoint of its long-term objective, which is to ensure maximisation of welfare of consecutive generations, being first workers and afterwards retirees, irrespective of the demographic situation. Intergenerational equilibrium requires stabilisation of the share of GDP allocated to the entire retired generation. If the stabilisation mechanism is weak then the change in demographic structure leads to increasing pension expenditure (as a percent of GDP), which in turn leads to fiscal problems, unemployment and negative externalities for growth.

*O. Sinyavskaya*

### **RUSSIAN PENSIONERS: WHAT DO THEIR POVERTY AND VULNERABILITY CONSIST IN?**

Any pension system aims to prevent poverty among its beneficiaries. In public and political debate, poverty among pensioners has long become the talk of the town. Whereas Russian poverty studies of the 1990s refuted this wide-spread opinion. In the context of economic growth and the new pension reform, how has pensioners' condition changed as related to other social groups? Recipients of which types of pensions have the most risk to

---

fall into the poor group? How deep is this poverty? How does pensioners' access to income from employment, which has increased after 2002, affect their level of poverty? These are the questions that the article addresses; the author examines situation of pensioners defined as recipients of any types of pensions from the Pension Fund of the Russian Federation, irrespective of their age, and households they live in. The traditional definition of poverty based on comparison of income or available assets to the minimum subsistence level does not take into account household's barriers in access to a number of vital resources — like healthcare and social services, which pensioners need especially. Therefore the author's evaluation of the general vulnerability of Russian pensioners as a social group is supplemented by an analysis of accessibility of social programs and services for poor and non-poor households. The research is based on data of official statistics and NOBUS microdata (2003).

*A. Chirikova, S. Shishkin*

### **BUSINESS PARTICIPATION IN SOCIAL POLICY: FORMS, INTERESTS, INSTITUTIONS**

Russian business is becoming an increasingly prominent actor in social policy. At the same time, research of real practices of business behavior in the area of social policy, as well as relations between power and business during social programs' implementation is only incipient. The authors of the paper seek to describe principles, priorities, norms, formal and informal rules associated with Russian business' pursuing social policy. The paper is focused on both social policy conducted for company's employees («internal corporate social policy»), and social policy for the local community in the territory of company's operation («external social policy»). It discusses most important results of analysis of external social policy. The research is based on in-depth interviews conducted in the Sverdlovsk region in March—June 2005 with heads of the leading corporations, representatives of regional executive and legislative authorities, experts.

*E. Serova*

### **INFLUENCE OF RURAL DEVELOPMENT POLICY ON POPULATION'S LIVING STANDARDS: RESULTS OF ONE SURVEY**

The paper presents some results of the survey aimed to evaluate effectiveness of social policy in rural areas in the Perm region in 2002—2004 and develop policy directions for the medium-term run. 792 people in 8 *rayons* were interviewed. The questionnaire consisted of 6 sections: sources of income, main expenditures, non-wage sources of income, self-assessment of one's material welfare, assessment of development of social and engineering infrastructure, assessment of regional social policy. Respondents answered for themselves to questions on their personal income, their attitude to development of infrastructure and efficiency of social policy, and for their family — to questions on purchases and family welfare.

**SPERO.**  
**Социальная политика:**  
**экспертиза, рекомендации, обзоры**

**№ 4**

Корректор *Е.В. Надеждина*  
Компьютерная верстка *Т.В. Максимова*

Подписано в печать 15.08.2006. Формат 70x108 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Гарнитура Ньютон. Печать офсетная. Бумага офсетная.  
Усл. печ. л. 13. Тираж 300 экз. Заказ № 900.

Подготовлено к печати издательством «Поматур».  
Отпечатано в типографии ООО «Информ-Право»