ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

ЛАБОРАТОРИЯ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

АНАЛИТИКА ЛЭСИ

СОДЕРЖАНИЕ

Ибрагимова Д.Х., Кузина О.Е. Финансовое поведение населения России в условиях кризиса 2

Кузина О.Е. Экономический кризис в фокусе межстранового Интернет-опроса 24

Вязникова В.В., Стребков Д.О. Уровень жизни фрилансеров в России: доходы и финансовые проблемы 38

Ибрагимова Д.Х., Кузина О.Е. [*]

Финансовое поведение населения России в условиях кризиса

Прошел почти год с того момента, как мировой экономический кризис «добрался» до России. Как он отразился на доходах и сбережениях населения? Уменьшились и насколько денежные доходы? В каких группах это снижение было наиболее сильным? Изменились ли, и если да, то как, предпочтения людей относительно форм сбережений? Какие способы вложений денег в настоящий момент считаются наиболее надежными? Есть ли выгодные способы хранения сбережений? Изменились ли установки людей в отношении невозвратов банковских кредитов в условиях кризиса: стал ли невозврат социально одобряемым поведением? И, наконец, каков в целом уровень доверия населения финансовым институтам и ожидания относительно будущего? Как повлиял кризис на текущее финансовое поведение россиян и будущие стратегии?

Финансовое поведение населения зависит от очень многих факторов – как объективных (уровня денежных доходов, тенденций развития финансовых институтов, объема денежной массы, уровня инфляции, обменного курса и процентных ставок и т.д.), так и субъективных (оценок и ожиданий относительно экономических перспектив страны, уровня доверия к финансовым институтам, желания делать/не делать сбережения и т.д.). Объективные факторы, как правило, изучаются в рамках экономического подхода при моделировании динамики финансового поведения. Социологов же больше интересует субъективная сторона дела: субъективные оценки и ожидания людей в отношении их собственных финансов. Оба этих подхода прекрасно дополняют друг друга через сопоставление субъективных оценок людей с объективными экономическими показателями. Эмпирическую базу исследования составляют, с одной стороны, официальные статистические данные (Центрального банка РФ, Росстата), с другой, - данные различных социологических опросов, проведенных в 2007-2009 гг. (ВЦИОМом, Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ), Фондом «Общественное мнение» (ФОМ), Левада-центром).

В статье мы сначала дадим общую картину динамики доходов и пользования финансовыми услугами со стороны населения, а затем выявим изменения в сберегательном и кредитном поведении (как двух основных элементов финансового поведения). Анализу того, насколько люди доверяют финансовым институтам и что можно ожидать в ближайшем будущем, будет посвящена заключительная часть статьи.

Динамика материального положения, сберегательных предпочтений и пользования финансовыми услугами

Неоклассические экономические модели, как гипотеза жизненного цикла, так и модель перманентного дохода, основаны на идее о долгосрочной оптимизации, или выравнивании уровня потребления в течение жизни с помощью сбережений. Иными словами, люди используют сбережения для того, чтобы перераспределить доход с

[*] **Ибрагимова Диляра Ханифовна** — кандидат исторических наук, доцент Государственного университета — Высшей школы экономики. Адрес: 125319 Москва, Кочновский пр., д. 3. Телефон: 8 (915) 304-47-79. Электронная почта: dibr@mail.ru.
Кузина Ольга Евгеньевна — кандидат экономических наук, Ph.D., доцент Государственного университета — Высшей школы экономики. Адрес: 125319 Москва, Кочновский пр., д. 3. Телефон: 8 (916) 593-01-05. Электронная почта: kuzina@serviceline.ru.

периодов, когда его уровень высок, на те периоды, когда он низок. В модели перманентного дохода такие периоды низких и высоких доходов связаны с циклами общей экономической динамики или взлетами и падениями трудовой карьеры индивида. Исходя из этой модели, можно говорить, что в периоды экономического подъема и роста личных денежных доходов объем сбережений будет увеличиваться, а в период рецессии и сокращения доходов – уменьшаться. [1]

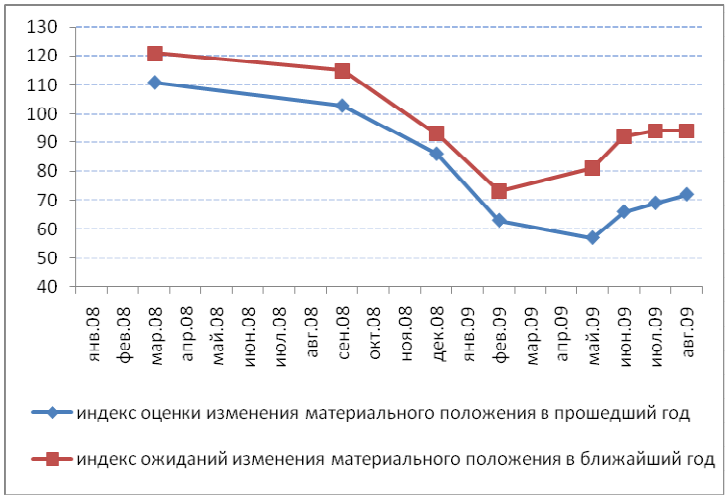
Альтернативный подход, разработанный на основе теории Дж. Катоны, предлагает рассматривать воздействие объективных экономических условий на поведение людей через их субъективное восприятие. Так, например, в модели Катоны текущие сбережения определяются не только возможностями людей откладывать часть своих доходов на будущее на пиках экономической конъюнктуры, но и от *желания* это сделать.[2] Катона предположил, что реальное сберегательное поведение домохозяйств не всегда следует экономической модели выравнивания потребления: если снижение дохода рассматривается как временное, потребление действительно выравнивается за счёт уменьшения сбережений, вплоть до расходования их части, однако если ухудшение сопровождается ожиданиями дальнейшего падения дохода, то тогда люди предпочитают сокращать потребление и увеличивать сбережения.

Какой из моделей в большей степени соответствует поведение российских домохозяйств во время кризиса?

В результате кризиса материальное положение большинства российских семей ухудшилось. По данным Левада-центра, если в сентябре 2008г. доля людей, сообщивших об улучшении их материального положения за предшествующий год, была примерно равна доле тех, кто указал на ухудшение своего материального положения: 24% против 21%, то к февралю 2009г. это соотношение резко изменилось в сторону пессимистичных оценок: 11% против 48% соответственно. Смена баланса в сторону преобладания негативных оценок произошло и в отношении ожиданий на будущее: в сентябре 2008г. 26% респондентов полагали, что их личное благосостояние в ближайший год улучшится, и 11% ожидали, что оно ухудшится. Через полгода картина поменялась на противоположную – 11% «оптимистов» против 38% «пессимистов» относительно своих ближайших перспектив.[3] Справедливости ради необходимо отметить, что с апреля-мая 2009г., по данным тех же опросов, наблюдается позитивная динамика в оценках личного материального положения и ожидания его изменения (см. рис.1). Показатели оценки россиянами состояния своего материального положения вернулись к уровню декабря 2008 года. До «оптимистичных» настроений периода марта прошлого года еще довольно далеко, но с мая 2009 г. восходящий тренд в текущих оценках остается неизменным, однако в «будущих оценках» (ожиданиях) рост пока приостановился.

[1] Friedman M. A theory of the consumption function, Princeton: Princeton University Press, 1957.
[2] Подробнее см.: Katona G. Psychological Analysis of Economic Behaviour, N.Y., McGrow-Hill, 1951, p.127-134.
[3] Красильникова М. Хроника экономического кризиса в оценках масс // Вестник общественного мнения. М., 2009, №1 (99). С.32.

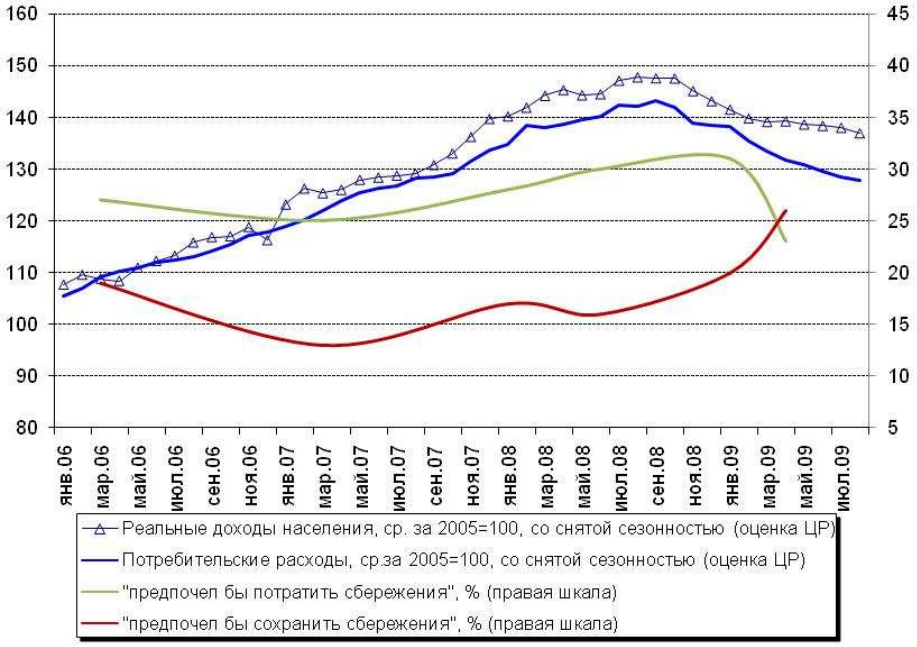
Рис.1. Динамика оценок текущего и ожидаемого изменения материального положения семьи



Источник: данные опросов Левада-центра.
** Индекс строится как разность между долями положительных и отрицательных ответов, к которой прибавляется 100, чтобы исключить появление отрицательных величин.*

Таким образом, можно сделать вывод о том, что через год после начала кризиса в России в динамике ожиданий людей не произошло кардинального перелома в сторону их улучшения. Иными словами, кризис воспринимается как долгосрочный и, следуя логике Дж.Катоны, можно предположить, что и стратегия выравнивания потребления за счет сбережений не будет реализована. В нынешних кризисных условиях люди будут сокращать свои расходы и по мере возможности стремиться делать сбережения (или их увеличивать), в т.ч. откладывать «на черный день».Динамика доходов и расходов показывает, что реальные доходы населения начали понемногу снижаться в октябре 2008 г., а динамика расходов ощутимо пошла вниз с февраля 2009 г. (рис.2). Такое временное расхождение связано с тем, что наиболее обеспеченные группы населения в первые месяцы демонстрировали стратегию «бегства от денег» путем вложения их в товары длительного пользования. По данным опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) в октябре 2008 г., на вопрос о том, «Что Вы предпринимаете, чтобы сохранить Ваши вклады?», 23% жителей Москвы и Санкт-Петербурга, имеющих счета в банках, выбирали подсказку «приобретаю вещи длительного пользования» (против 2% в целом по России). Но уже к февралю 2009 г. и они стали ограничивать свои потребительские расходы, что сказалось на макроэкономических показателях (не секрет, что основной объем потребительского спроса в России обеспечивает группа более обеспеченных граждан). Показательна и динамика ответов людей на вопрос «Что бы Вы предпочли в нынешней ситуации – хранить или тратить сбережения?» По данным Левада-центра, доля лиц, предпочитавших тратить сбережения на крупные покупки, возрастала вплоть до января 2009 г., достигнув тогда 31%, но уже через два месяца сократилась до 23%. Напротив, доля лиц, предпочитающих сохранить сбережения, в период сокращения доходов увеличивалась (с 16% в июне 2008 г. до 20% в январе 2009 г. и 26% в апреле с.г.). Общий объем накопленных населением активов за время кризиса также увеличился – по различным экспертным оценкам на 10-13%. Следовательно, можно говорить, что классическая схема поддержания уровня текущего потребления за счет сбережений в нынешних кризисных условиях России не работает.

Рис.2. Динамика доходов, расходов и сберегательных предпочтений населения



Источник: экспертные оценки Института Центр развития ГУ-ВШЭ, данные опросов Левада-центра.

Уже стало общепризнанным, что нынешний экономический кризис является, прежде всего, кризисом доверия – доверия между заемщиками и кредиторами, поставщиками и потребителями, обществом и финансовыми институтами, гражданами и государством. Казалось бы, будет закономерно, если в этих условиях количество потребителей, вовлеченных в финансовую сферу, уменьшится. Но данные показывают обратное: за полтора года доля пользователей финансовыми услугами не только не уменьшилась, но даже немного увеличилась: если в апреле 2008 г., по данным НАФИ, ими пользовались 51% респондентов, то в сентябре 2009 г. – 55% (табл.1).

Структура пользования россиянами финансовыми услугами за год практически не изменилась: чаще всего россияне пользуются банковскими картами для получения пенсии, зарплаты, стипендии и т.п.; потребительским кредитом, а также имеют текущий счет или вклад «до востребования». Единственной услугой, по которой за год сократилось число пользователей, является потребительский кредит: им продолжаются пользоваться 15-16% в 2009 г. против 19% в июле 2008 г. Основные причины прекращения пользования кредитными продуктами – досрочная их выплата или завершение выплат по графику (причем, более дорогие кредиты заемщики стремятся погасить как можно скорее) на фоне сокращения выдачи новых займов.

Помимо этого, каждый десятый россиянин имеет текущий счет или вклад «до востребования», каждый двадцатый респондент (5%) указал, что пользуется пластиковой или кредитной картой, полученной при открытии счета в банке (4-5%), 3% опрошенных выплачивают кредит на покупку автомобиля, и лишь 1% - ипотечный кредит.

Популярность срочных вкладов за время кризиса даже несколько увеличилась: с 4-5% в 2008 г до 9% в сентябре 2009 г.

Таблица 1. Распределение ответов респондентов на вопрос: «Какими финансовыми услугами лично Вы пользуетесь в настоящее время?[4]» (% от респондентов)*

Вид услуги	Апрель 2008	Июль 2008	Апрель 2009	Май 2009	Сентябрь 2009
«Зарплатная карта»	24	24	24	26	26
Потребительский кредит	19	19	15	15	16
Текущий счёт, вклад «до востребования»	10	11	11	11	10
Срочный вклад	4	5	4	8	9
Страхование (за исключением ОМС)	7	5	5	4	8
Дебетовая карта	4	5	4	4	5
Кредитная карта	3	4	3	4	5
Автокредит	3	3	3	3	3
Ипотечный кредит	2	1	1	2	1
Услуги негосударственных пенсионных фондов	1	1	1	1	1
Инвестиционные услуги (ПИФы, ОФБУ, Доверительное управление)	0	0	0	1	0
Другое	1	0	1	1	0
Не пользуюсь финансовыми услугами	48	46	46	44	42

** Сумма ответов превышает 100%, т.к. вопрос предусматривал возможность нескольких ответов.*
Источник: данные опросов, проведенных Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ).

Социально-демографические характеристики пользователей финансовыми услугами

Взглянем на социальный состав пользователей финансовыми услугами сквозь призму их принадлежности к различным социально-экономическим группам (табл.2). Не только жители столиц (как можно было бы предположить на первый взгляд) выделяются своей финансовой активностью. 60% городского населения и почти половина сельских жителей (47%) тем или иным образом институционально приобщены к финансовой сфере.

С точки зрения возраста и доходной обеспеченности предстает закономерным, что пользователей финансовых услуг больше среди обеспеченных слоев населения, а также в возрасте от 25 до 45 лет.

Таблица 2. Социально-демографические характеристики респондентов в разрезе пользования финансовыми услугами

	Пользуются финансовыми услугами	Не пользуются финансовыми услугами
В целом по выборке	**55**	**42**
Тип населенного пункта	*% по строке*	

[4] Исследование проводилось в апреле и июле 2008 года, а также в апреле, мае и сентябре 2009 года по всероссийской выборке. Опрошено 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,4%.

Москва, С.-Пб.	60	40
Более 500 тыс. чел.	62	38
От 100 до 500 тыс. чел.	61	39
Менее 100 тыс. чел.	59	41
Село	47	53
Возрастные группы		
18-24 года	49	51
25-34 года	65	35
35-45 лет	70	30
46-54 года	61	39
55 лет и старше	44	56
Квентильные доходные группы		
1-я (с самыми низкими доходами)	45	55
2-я	50	50
3-я	58	42
4-я	65	35
5-я (с самыми высокими доходами)	71	29

Источник: данные опроса, проведенного НАФИ в сентябре 2009 г.

Итак, особенностью нынешней социально-экономической действительности является то, что, в отличие, к примеру, от кризиса 1998 г., население за последнее время в той или иной мере освоило новые финансовые инструменты. В первую очередь речь идет, конечно же, о потребительском кредитовании, которое в предкризисные годы приобрело массовый характер. По данным обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РиДМиЖ), проведенного Независимым институтом социальной политики летом 2007 г., 35% домохозяйств (т.е. свыше трети) указали, что они за последние три года покупали что-либо в кредит или брали кредит для тех или иных целей, в том числе среди низкодоходных групп (1-й квентиль) - таковых 28%.[5]

По данным НАФИ, к сентябрю 2009 г. пятая часть российских семей обременена непогашенным потребительским кредитом, при этом такие кредиты довольно широко распространены и среди малообеспеченных слоев населения, сбережений у которых практически нет: 18% представителей 1-го квентиля (с самыми низкими доходами) имеют в настоящее время потребительский кредит. В разрезе поселенческой структуры отнюдь не население столиц является лидером в плане кредитной активности – непогашенные потребительские кредиты на сегодняшний день чаще есть у жителей малых городов (численностью менее 100 тыс. чел.): о них сообщили 26% опрошенных в группе, тогда как в Москве и Санкт-Петербурге – только 15%. Такая картина кредитной активности подтверждается и другими исследованиями, проведенными в 2007-2009 гг.[6]

Как известно, кредитные программы ориентированы на людей трудоспособного возраста, тогда как для лиц, вышедших из него, возможности получения займов резко уменьшаются (табл. 3). Однако, как показывает опыт исследований, принятие решения об обращении за потребительским кредитом чаще всего является не сугубо индивидуальным, а своего рода решением домохозяйства – и с этой точки зрения более важное значение имеет возраст не формального кредитополучателя, а социально-демографический тип домохозяйства, членом которого он является. Наибольшая доля кредитополучателей, как

[5] Ибрагимова Д.Х. Жизнь в кредит: ареалы распространения // Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение. М., НИСП, 2008. С.116-117.

[6] Ибрагимова Д.Х. Там же.; Динамика финансовой активности населения России 1998-2008. Аналитический доклад // ЦИРКОН. Проект МФАН, октябрь 2008г.: http://www.zircon.ru/upload/File/russian/publication/2/08/081002.pdf

показывают исследования, наблюдается в молодых семьях (в эту категорию попадают семьи, где оба партнера моложе 30 лет), а также семьях, находящихся, условно говоря, на срединном этапе своего жизненного цикла – т.е. домохозяйствах лиц трудоспособного возраста, где есть взрослые старше 30 лет. По данным РиДМиЖ, практически каждая вторая семья, принадлежащая к одной из этих двух категорий, имела к концу 2007 г. личный опыт кредитования. При этом наличие детей повышает вероятность обращения семьи за кредитом, что связано, безусловно, с возрастающими потребностями в расходах и увеличением коэффициента иждивенческой нагрузки на одного работающего.[7]

Социальный портрет вкладчиков банков[8] можно охарактеризовать следующим образом. Это большей частью люди, чей этап жизненного цикла приближается к выходу на пенсию (средний возраст – 49 лет[9]), чаще проживающие в крупных городах, чей уровень среднедушевого дохода превышает средний (115%).

Таблица 3. Социально-демографические характеристики заемщиков и вкладчиков (% от числа опрошенных в каждой группе)

	Доля лиц, имеющих потребительский кредит и/или автокредит и/или кред. карту	Доля лиц, имеющих срочный вклад и/или текущий счет
В целом по выборке	**21**	**18**
Тип населенного пункта		
Москва, С.-Пб.	15	30
Более 500 тыс. чел.	19	20
От 100 до 500 тыс. чел.	21	25
Менее 100 тыс. чел.	26	9
Село	19	15
Возрастные группы		
18-24 года	20	8
25-34 года	25	15
35-45 лет	32	14
46-54 года	25	22
55 лет и старше	8	24
Квентильные доходные группы		
1-я (с самыми низкими доходами)	18	12
2-я	18	16
3-я	18	21
4-я	23	21
5-я (с самыми высокими доходами)	29	23

Источник: данные опроса, проведенного НАФИ в сентябре 2009 г.

Сберегательное поведение населения

К сентябрю 2008г. общий объем накопленных сбережений населения (как в организованных, так и в неорганизованных формах) составлял 9,2 трлн. руб., при этом доля банковских вкладов была равна 63%. Экономический кризис оказал наибольшее

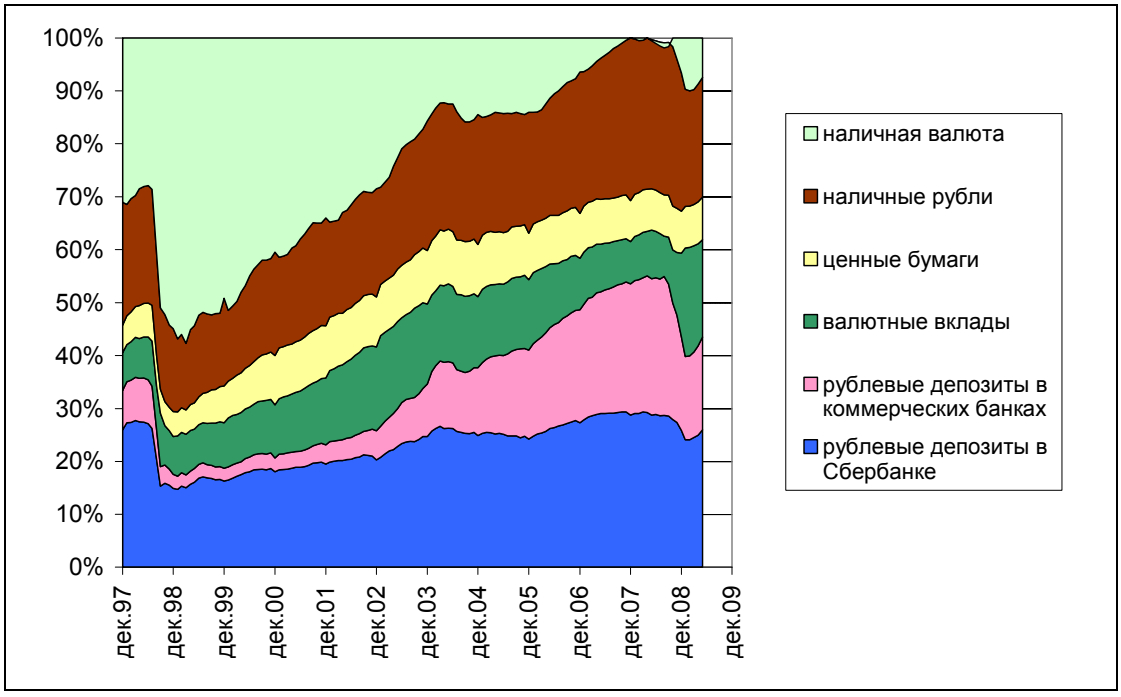
[7] Ибрагимова Д.Х. Там же.

[8] В данном случае понятие вкладчиков несколько шире, чем то, что принято использовать в банковской среде. Мы рассматриваем в качестве вкладчиков как тех, кто имеет непосредственно срочный вклад, так и тех, кто имеет текущий счет и/или счет до востребования в любом банке.

[9] Для сведения: среди заемщиков средний возраст – 39 лет.

влияние на динамику рублевых депозитов в коммерческих банках (объем которых сократился) и наличной валюты. По экспертным оценкам объем наличной валюты на руках у населения с октября 2008г. по март 2009г. увеличился с 5 млрд. долл. до 29 млрд. долл. Это примерно столько же, сколько было на руках в конце августа 1998г. (конечно, здесь нужно учитывать изменение покупательной способности валюты). Таким образом, дедолларизация сбережений, которая наблюдалась на протяжении 10 лет после августовского кризиса 1998г., фактически сошла на нет за полгода нынешней плавной девальвации рубля.

Рисунок 3. Динамика запасов сбережений населения.



Источник: ЦБ РФ, Росстат, экспертные оценки БЭА.

Вместе с тем, эта наблюдаемая в начале года по макростатистике «валютизация» сбережений не привела к масштабному росту надежности валютных активов в оценках населения. Отвечая на вопрос «Какие из способов вложения денег представляются Вам сейчас наиболее надежными?», в январе 2009 г. только 12% респондентов, по данным ВЦИОМ, выбрало «покупку наличной валюты и хранение ее в наличном виде». Это, безусловно, выше, чем в октябре 2008 г. (тогда таковых было 7%), но несравнимо с показателем августа 1998 г., когда таковых было 39%. Среди причин такой ситуации можно выделить следующие.

Во-первых, возросла доля тех, кто рассматривает открытие счета в Сбербанке надежным способом вложения денег (17% в октябре 2008 г. против 9% в августе 1998 г.). И действительно, по сравнению с 1998 г., банковская система (а тем более госбанки) предстает сейчас намного более устойчивой, несмотря на различные «лихорадки» осени 2008 г.

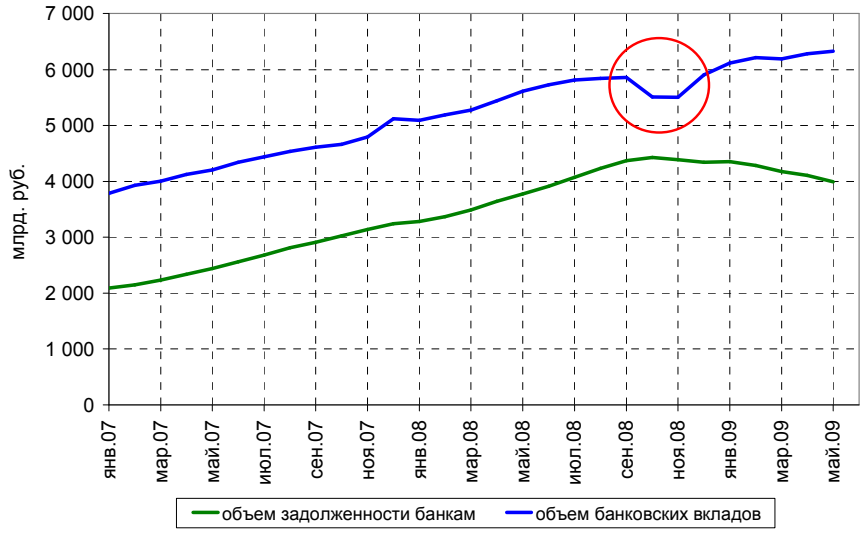
Во-вторых, и рубль в условиях мирового экономического кризиса и неустойчивости позиций доллара не утратил образ надежной валюты. По данным Левада-центра, отвечая в феврале 2009 г. на вопрос «В какой валюте выгодно и безопасно хранить личные сбережения?», 29% респондентов выбирали рубль, 7% - доллар, 21% - евро и еще 21% - разные валюты одновременно. В том, что рубль, по данным опросов, остается весьма

привлекательной валютой, в определенной степени «повинна» наименее информированная часть общества, для которой проблема сбережений не актуальна (за неимением денег) и валютные спекуляции не интересуют. Однако даже регулярно отслеживающие ситуацию на валютных рынках граждане (они же, как правило, и наиболее обеспеченные) не спешат списывать рубль. Если они отдают предпочтение какой-либо одной валюте, то одинаково часто выбирают рубль или евро, и втрое реже – американский доллар. Но наиболее распространенная стратегия сохранения сбережений – это валютная корзина, ее выбрал в феврале 2009 г., по данным Левада-центра, почти каждый третий в группе людей, регулярно следящих за динамикой курса валют.[10]

Как отразился кризис на сбережениях населениях в банковской системе? Общий объем банковских вкладов к сентябрю 2008г. составлял 5,9 трлн. руб. На первом этапе кризиса наблюдался отток денежных средств с банковских депозитов – за два месяца (с сентябрь по ноябрь 2008г.) объем банковских вкладов сократился на 6%, при этом объем рублевых вкладов уменьшился на 12%. Но уже в декабре объем банковских вкладов, в отличие от показателя банковской задолженности по кредитам физических лиц, вернулся на докризисный уровень и к июню 2009 г. достиг 6,3 трлн. руб. (рис.4).

Безусловно, значимую роль в такой динамике сыграли достаточно оперативные действия государственных органов власти, когда в самом начале кризиса в октябре 2008 г. в целях укрепления доверия вкладчиков к банковской системе и предупреждения оттока вкладов размер страхового возмещения по вкладам граждан был увеличен до 700 тыс. рублей. При этом была отменена ранее действовавшая ступенчатая шкала выплат и установлено стопроцентное покрытие суммы вкладов, не превышающих 700 тыс. руб.

Рисунок.4. Динамика объемов банковских вкладов и кредитного портфеля населения.

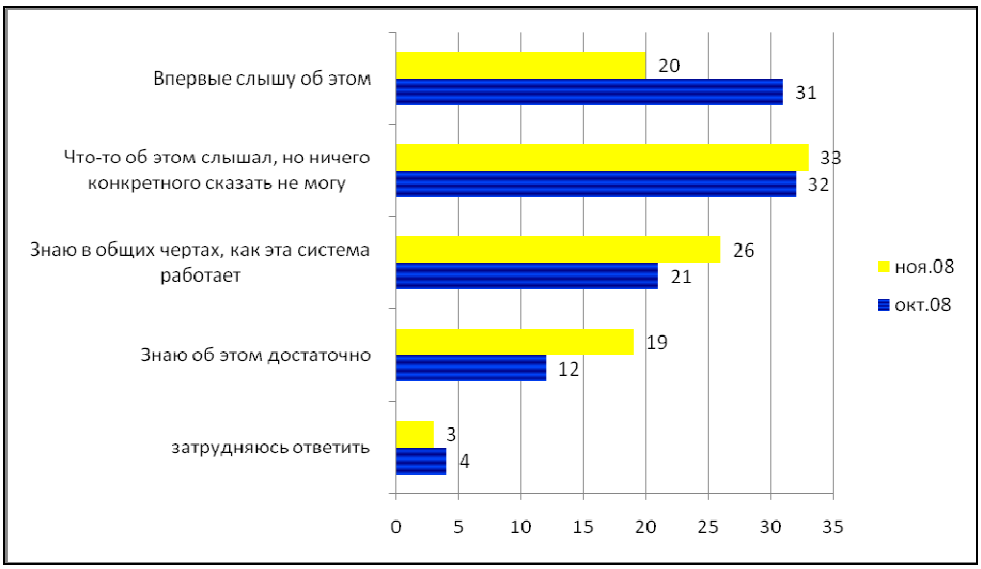


Источник: ЦБ РФ.

Важно также и то, что повышение размера страхового возмещения по банковским вкладам сопровождалось и масштабной информационной кампанией. В результате, если в октябре 2008 г., по данным НАФИ, всего 33% россиян знали о существовании системы страхования вкладов, то за месяц, к ноябрю 2008г., доля таковых выросла до 45%. В этом смысле кризис оказался хорошим «учителем» для населения.

[10] 16.03.2009. Россияне верят в валютный коридор. См.: http://www.levada.ru/press/2009031601.html

Рисунок 5. Динамика ответов на вопрос «Знаете ли Вы о том, что в России действует государственная система страхования вкладов в российских банках?»
(% от всех опрошенных? N=1600)



Источник: данные опросов, проведенных НАФИ в октябре и ноябре 2008 г.

По данным исследований НАФИ, через год после начала кризиса не наблюдается массового стремления закрывать вклады, неуверенность в надежности банков является стимулом отказа от депозитов для незначительной доли вкладчиков. Ключевыми факторами выбора банка являются надежность банка и выгодные финансовые условия (процентная ставка), которые он предоставляет. В этом смысле государственные банки по сравнению с другими выглядят более привлекательными в глазах населения – в первые месяцы кризиса, к примеру, прекратилось снижение доли Сбербанка в общем объеме рынка вкладов физических лиц. Однако не только Сбербанк, но другие крупные и государственные банки смогли воспользоваться ростом их привлекательности в глазах вкладчиков: доля крупнейших банков на рынке вкладов к началу 2009 г. выросла почти до 80%, вернувшись к уровню 2006 г.

Исследования Центра развития ГУ-ВШЭ показывают, что с момента начала кризиса доля средств физлиц в совокупных обязательствах банковской системы (без учета кредитов Банка России) возросла с 31,5% до 35,6%, в том числе у частных банков – с 24,5% до 29,2%. А склонность населения к сбережениям в банковской системе (по отношению к доходам) вернулась практически на докризисный уровень, тогда как прирост задолженности по кредитам остается отрицательным, что в совокупности свидетельствует о сокращении объема ресурсов, направляемых населением на потребление.[11]

Вместе с тем, финансовый кризис положительно повлиял на знания и некоторые потребительские практики россиян в финансовой сфере. Узнаваемость брендов банков увеличилась. Так, по данным НАФИ, **е**сли в октябре 2008 г. в среднем респондент был знаком с названиями пяти банков, то в мае 2009 г. это число увеличилось до семи. Причем узнаваемость выросла практически у всех банков. Прирост в зависимости от конкретного банка составил от 3 до 17 процентных пунктов. Так, например, лидерами в росте

[11] Текущие тенденции. Квартальное обозрение (3-й квартал 2009 г.) М., ГУ-ВШЭ, Центр развития. http://www.dcenter.ru/pdf/2009/tt_09-Q3.pdf

узнаваемости стали Альфа-банк и Бинбанк: в октябре 2008 года название Альфа-банка узнавали 42%, а в апреле 2009 года – 59%; узнаваемость Бинбанка выросла с 10% в октябре 2008 года до 25% в апреле 2009г. Узнаваемость Бинбанка могла возрасти после санации Бинбанком Башинвестбанка в ноябре прошлого года. Появление в СМИ информации о консолидации в банковском бизнесе всегда делает более популярными банки, участвующие в этом процессе.

Сбербанк по-прежнему занимает первую позицию в рейтинге узнаваемости банков – за семь месяцев число россиян, знающих этот банк, не изменилось (98% опрошенных). Второе и третье места в рейтинге занимают Банк Русский Стандарт (64%), и ВТБ 24 (63%). Также в пятерку лидеров по узнаваемости вошли Альфа-банк (59% - 4-е место) и Газпромбанк (55% - пятое место). Газпромбанк стал более узнаваемым, поскольку вошел в число системообразующих банков, получивших господдержку в виде субординированных кредитов.

Рост узнаваемости банков объясняется тем, что в условиях кризиса резко увеличилось количество информации о банках и их положении в средствах массовой информации, а также увеличился интерес к информации о финансовом рынке со стороны населения. В настоящий момент представляется особенно важным выстраивание коммуникационных взаимоотношений банков с обществом в целом. При этом населению важно получить сигналы о том, что:

- государственный банк является олицетворением надежности и минимума рисков;
- даже в условиях кризиса банковский вклад (в государственном банке) остается наиболее эффективным (с точки зрения сочетания надежности и выгодности) инструментом накопления денежных средств;
- в условиях финансовой нестабильности наиболее предпочтительными для населения выступают продукты с максимальной степенью комфортности (для вкладов, к примеру, это возможности частичного снятия средств со вклада и его пополнения без потери процентов);
- с психологической точки восприятия важно, чтобы рекламная стратегия по своей стилистике была не прямой и агрессивной, а, напротив, доверительной и информационно-разъяснительной.

В этой связи необходимо отметить, что рост узнаваемости банков сопровождается и уменьшением распространенности имеющей место практики, когда потребители не сравнивают условия различных компаний при выборе к.-л. финансовой услуги, а соглашаются на первое поступавшее им предложение (к примеру, при покупке товаров длительного пользования в торговых центрах с использованием экспресс-кредитования). Так, доля тех, кто никогда не сравнивал условия предоставления финансовых услуг в различных компаниях, сократилась с 40% в июне 2008г. до 14% в апреле 2009г. (рис.7).

Рис. 7. Как часто перед приобретением той или иной финансовой услуги Вы сравниваете условия ее предоставления в различных компаниях? (% от всех опрошенных)

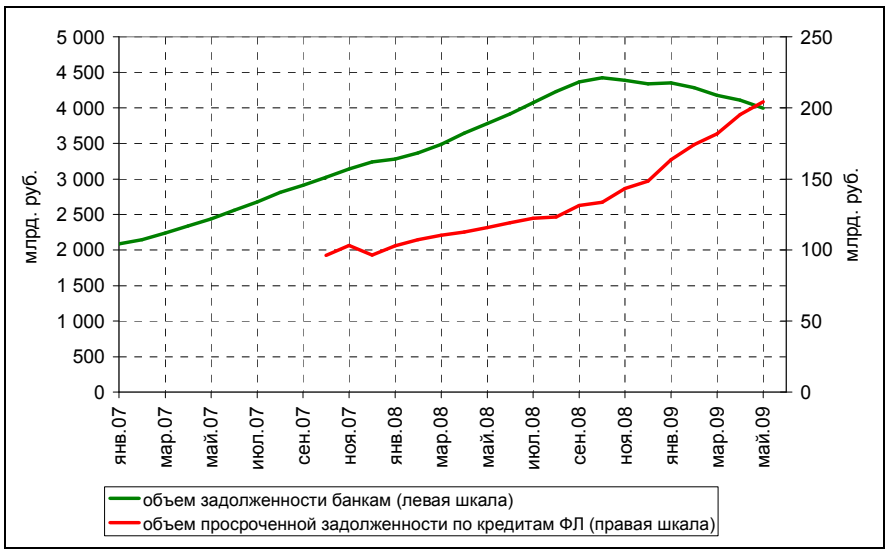
Источник: данные опросов НАФИ

Кредитное поведение населения

Развитие потребительского кредитования стало в предкризисные годы фактором, изменившим финансовое и потребительское поведение населения. В результате в годы экономического роста наблюдалось увеличение как сбережений, так и кредитного портфеля населения. Достаточно сказать, что с 2004г. по 2007г. объем банковской задолженности (рублевой и валютной в совокупности) населения увеличился почти в 12 раз, составив к концу осени 2007г. свыше 3 трлн. рублей. За тот же период объем банковских депозитов вырос в 3,4 раза, составив 4,7 трлн. руб.

В 2008г. темпы роста кредитования уже замедлились – за год, с сентября 2007г. по сентябрь 2008г., объем банковской задолженности вырос только в 1,5 раза, достигнув пика в октябре 2008г. – 4,4 трлн. руб. С осени прошлого года кредитная активность населения пошла на убыль – общий объем задолженности с ноября 2008г. по май 2009г. снизился на 9%. Вместе с тем за тот же период объем просроченной задолженности по выданным кредитам вырос на 42%. И хотя объем «плохих» долгов в абсолютном размере еще невелик (чуть более 200 млрд. руб.), но темпы их роста уже вызывают опасения.

Рис.8. Динамика объемов общей и просроченной задолженности банкам со стороны физических лиц (ФЛ).



Источник: ЦБ РФ

По данным НАФИ, в июне 2009г. четверть россиян имели непогашенный кредит (к сентябрю доля таковых сократилась до 21%). При этом более трети заемщиков испытывали сложности с выплатой кредита. Хотя тех, кто указывает, что выплатить кредит, скорее всего, не смогут, лишь 2%, опасения вызывают те 35% нынешних заемщиков, кто говорит о том, что смогут погасить имеющийся кредит с большим трудом. Одновременно более половины заемщиков указывают, что в связи с кризисом кредит стало выплачивать тяжелее.

Рис. 9а. Как Вы оцениваете свои возможности по погашению текущего кредита? (% от тех, у кого есть непогашенный кредит)

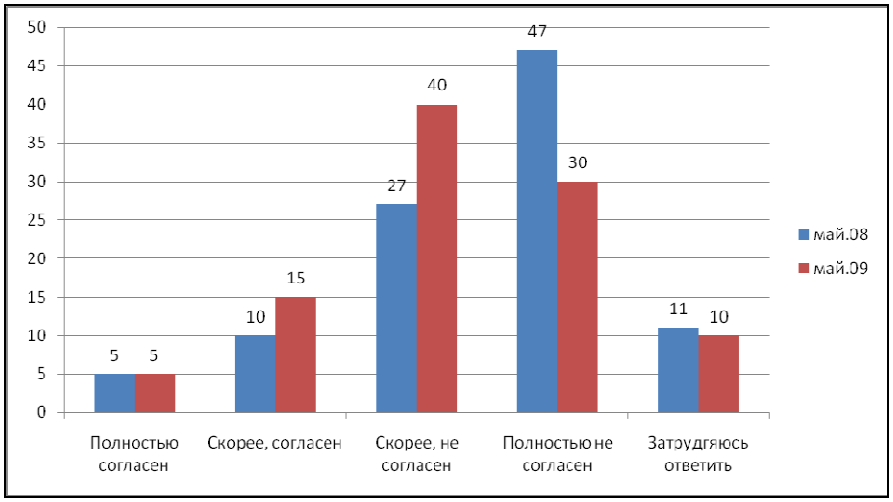
Рис. 9б. Отразился ли кризис на Ваших возможностях по погашению текущего кредита? (% от тех, у кого есть непогашенный кредит)

Источник: данные Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), июнь 2009.

В связи с этим интересно понять, как изменилось отношение россиян к проблеме невозврата кредитов в ходе кризиса.

Подавляющее большинство россиян - 70% - считают невозврат банковского кредита преступлением. Вместе с тем каждый пятый россиянин (20%) согласен с тем, что взять кредит в банке и не вернуть его НЕ является преступлением. Следует обратить внимание, что за год (с мая 2008 г. по май 2009 г.) доля опрошенных, согласных с подобной точкой зрения, выросла на 5 п.п. Иными словами, в условиях кризиса люди стали более толерантны к недобросовестному поведению по отношению к банкам. Показательно, что доля лиц, кто полностью согласен с тем, что не вернуть взятый в банке кредит является преступлением, за год уменьшилась в 1,5 раза (с 47% до 30%).

Рисунок 10. Распределение ответов на вопрос «Есть мнение, что взять кредит в банке и не вернуть его НЕ является преступлением. Насколько вы согласны с данным мнением?» *(% от всех опрошенных).*



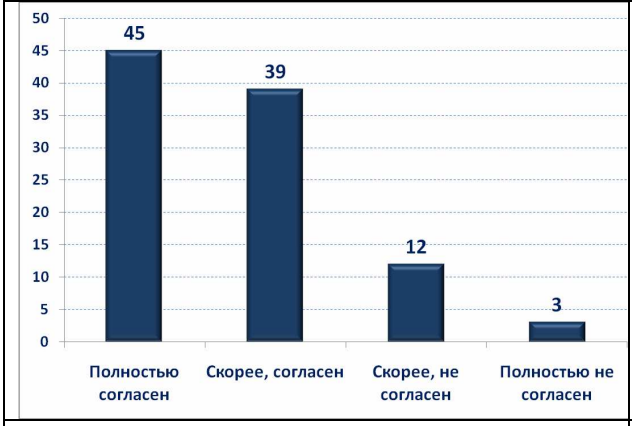
Источник: данные Национального агентства финансовых исследований (НАФИ).

Как показали результаты исследования, по данному вопросу мнения россиян едины: нет различий между мужчинами и женщинами, молодыми и пожилыми, образованными и не очень, богатыми и бедными. Обращает на себя внимание тот факт, что нет различий также и между теми, кто пользуется финансовыми услугами, и теми, кто ими не пользуется.

С этими результатами согласуются и данные Фонда «Общественное мнение» - с марта по август 2009 г. немного увеличилась доля респондентов, полагающих, что в некоторых ситуациях простительно не возвращать кредит (с 10% до 15%, рис. 9б)[12]. Вместе с тем, подавляющее большинство наших сограждан уверено в том, что банковский кредит необходимо возвращать в любом случае, вне зависимости от каких-либо внешних факторов. По данным опроса НАФИ, проведенного в мае 2009 г., таковых – 84%, по данным августовского (2009 г.) опроса ФОМ – 78% среди заемщиков и 74% среди остальных. Лишь 15% респондентов не согласны с этим утверждением в той или иной степени.

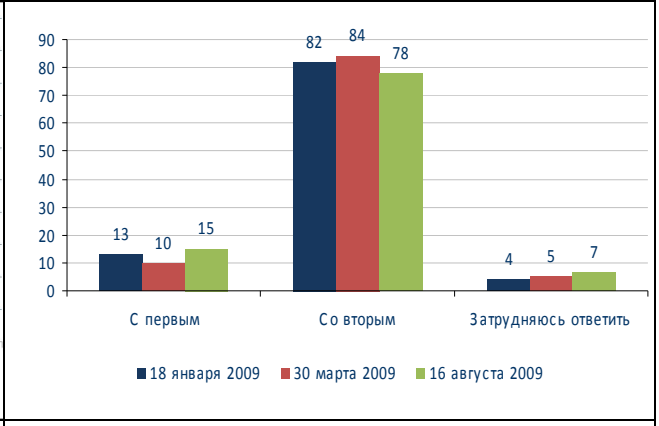
[12] Непогашение кредита – недопустимая практика. См. http://fomfinance.wordpress.com/2009/09/28

Рис. 11а. Согласны ли Вы с утверждением о том, что банковский кредит необходимо возвращать в любом случае, вне зависимости от каких-либо внешних факторов? (% от всех опрошенных)



Источник: данные Национального агентства финансовых исследований (май 2009, N=1600)

Рис. 11б. Одни считают, что бывают ситуации, когда допустимо, простительно не возвращать кредит. Другие считают, что не возвращать кредит недопустимо, непростительно ни в каком случае. С каким мнением – с первым или вторым – Вы согласны? (% от заемщиков)

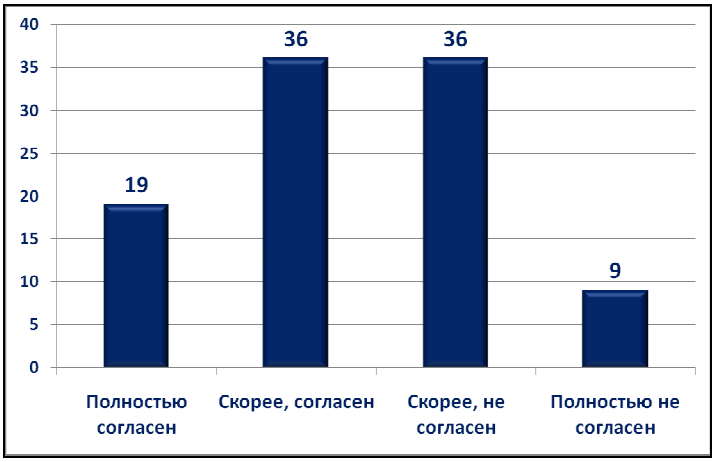


Источник: данные Фонда «Общественное мнение» (N=2000)

Однако при изменении формулировки более половины россиян склоняются к мнению, что если человек не может вернуть банковский кредит, поскольку из-за кризиса его уволили с работы или у него снизились доходы, то банки не должны требовать возврата долга, в том числе и через суд. Сторонников этой точки зрения среди опрошенных оказалось 55%, а противников - 45% (рис.12).

Рисунок 12. Распределение ответов на вопрос «Согласны ли Вы с утверждением о том, что банки не должны требовать возврата долга, в том числе и через суд, если человек из-за кризиса потерял работу или ему снизили зарплату?»

(% от всех опрошенных, N=1600).



Источник: данные Национального агентства финансовых исследований (май 2009)

Таким образом, можно говорить о том, что в сознании населения есть стремление к поиску «мирного» решения проблемы невозврата долгов: заемщики со своей стороны должны приложить все усилия для того, чтобы вернуть кредиты банкам вне зависимости от каких-либо внешних факторов, а банки, в свою очередь, должны стремиться не доводить ситуацию до суда, приложив также все усилия для достижения взаимных договоренностей.

Эти данные отражают в определенной степени негативное отношение населения к банкам, которые, раздавая потребительские кредиты, не всегда корректно указывали истинную цену их использования. Поэтому удивляться тому, что население не считает преступлением невозврат взятых у них средств, не приходится: если меня обманули, скрывая реальную эффективную ставку, то я имею право не возвращать деньги. Отсюда и возникают надежды на государство, которое, если что, всегда подставит плечо. Но административные решения по облегчению положения заемщиков, могут обернуться тем, что решение текущей проблемы приведет к негативным последствиям в будущем. Заемщики в России и до кризиса зачастую брали кредиты, особо не задумываясь о том, как они их будут отдавать. Увидев же, что долги можно не возвращать, люди не научатся оценивать свои риски, что в будущем опять неизбежно приведет к появлению кредитных «пузырей». Поэтому в нынешних условиях становится принципиально важным найти компромисс между интересами кредиторов и заемщиков на рыночных условиях.

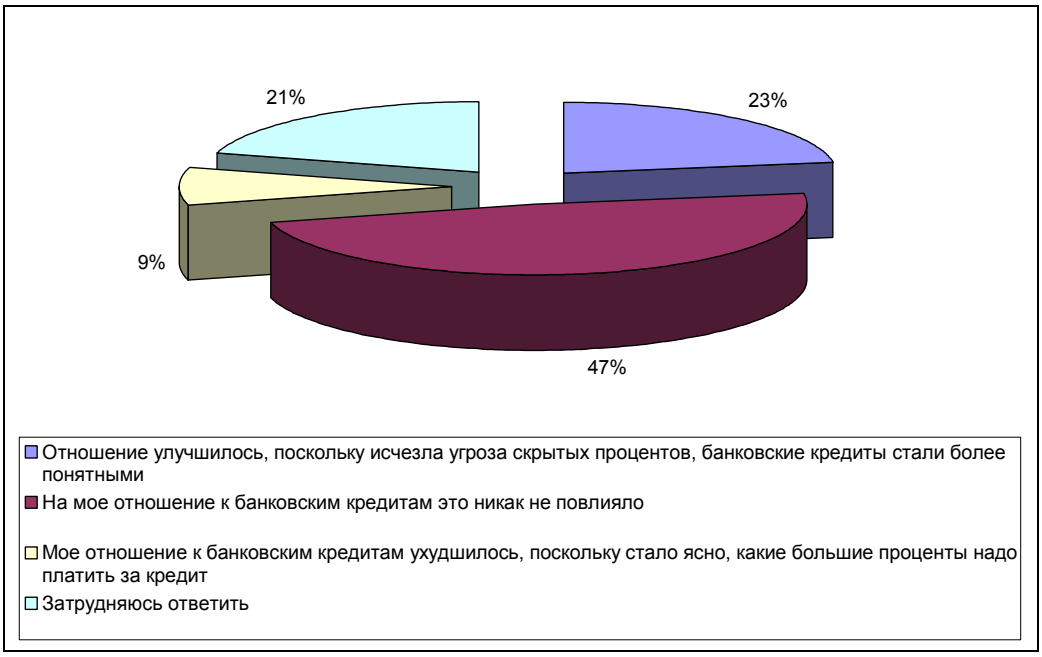
Одним из шагов в этом направлении может стать принятие Закона о потребительском кредитовании. Сейчас идет его разработка и подготовка к внесению на рассмотрение в Государственную Думу. В этом законопроекте планируется определить форму предоставления информации, связанную со сделкой потребительского кредитования до, во время и после заключения кредитного договора. Сейчас договоры кредитования довольно объемны и их форматы довольно сильно различаются в разных банках. Потенциальные заемщики часто не могут разобраться в тексте договора, ориентируются на рекламные объявления, а не на сам текст и подписывают договор, не читая, или читая невнимательно. Закон о потребительском кредитовании предпишет банкам все существенные условия договора выносить на отдельный лист и представлять в едином для всех банков формате, чтобы потенциальные заемщики были способны сравнить условия договоров в разных банках между собой и выбрать тот, который при прочих равных предоставляет более выгодные условия по кредиту. Предполагается также введение двухнедельного «периода охлаждения» – для того, чтобы решение о взятии кредита заемщиком было обдуманным и взвешенным. Рассматриваемый закон наряду с договором потребительского кредита предусматривает регламентацию договоров на оказание сопутствующих услуг - услуг кредитных брокеров, коллекторских агентств, а также страховых компаний.

Принятие такого закона будет способствовать росту информированности заемщиков, которая, в свою очередь, является залогом финансовой активности. Так, к примеру, в 2008г. был утвержден порядок расчета и доведения до заемщика (физического лица) полной стоимости кредита, обязывающего банки указывать полную стоимость кредита в виде эффективной годовой процентной ставки. В это же время Банком России была составлена и разослана по всем банкам «Памятка заемщика по потребительскому кредиту", содержавшая наиболее существенную информацию, которая необходима заемщику (потенциальному заемщику) при принятии решения о получении потребительского кредита.

В результате такого нововведения отношение к банковским кредитам, по данным исследований НАФИ, несколько улучшилось. Хотя у половины населения изменений не произошло, но у каждого пятого оно улучшилось – именно потому, что исчезла угроза скрытых процентов и банковские кредиты стали более понятными. А ухудшилось отношение к банковским кредитам только у каждого десятого.

Рисунок 13. Распределение ответов на вопрос «С 12 июня 2008г. банки должны раскрывать полную стоимость кредита для заемщиков. Как это нововведение повлияло на Ваше отношение к банковским кредитам?»

(% от всех опрошенных, N=1600)



Источник: данные Национального агентства финансовых исследований (июнь 2008)

При этом среди тех, кто знал об изменениях в Законе, отношение значительно улучшилось в отличие от тех, кто первый раз услышал от интервьюера (31% против 14%). Иными словами, информированность является залогом финансовой активности - если люди все знают о кредите, то они не просто лучше относятся к кредитам, но и начинают пользоваться ими.

Экономический кризис – кризис доверия

Сейчас признается всеми, что выход из кризиса невозможен без восстановления доверия, как в обществе в целом, так и в экономике в частности.

Доверие не тождественно вере, к примеру, религиозной, в рамках которой любые действия предмета веры признаются как истинные и достоверные без доказательств. Доверие означает понимание действий другого, предсказуемость его поведения. Доверие всегда связано с практическими действиями людей, опирается на существующий опыт взаимодействия с другими индивидами или институтами, а также составляет основу для ожиданий в отношении будущих действий. Доверие не является константой – оно может возрастать и уменьшаться в зависимости от результатов полученного опыта.

Принято различать личное, сетевое и безличное доверие[13]. Если наше понимание действий другого и ожидания относительно будущего опираются на опыт *личного* взаимодействия в прошлом, можно говорить о личном доверии. Так, например, обратившись однажды в банк за кредитом или положив деньги на вклад, человек на своем опыте получает знание о том, как работает данный банк. И если отношения с банком в целом сложились удачно, доверие банку, услугами которого воспользовался человек, будет выше.

[13] Sztompka P. Trust: a sociological theory. Cambridge, 1999.

Если мы взаимодействуем с незнакомым нам человеком или агентом, но мы «знаем» тех, с кем он взаимодействует более или менее регулярно, можно говорить о сетевом доверии. Например, если человек знает, что клиентами данной финансовой компании являются крупные предприятия, или что эта компания входит в ту или иную бизнес-структуру, то у него опять появляются основания для того, чтобы говорить о предсказуемости действий данной компании.

Безличное или институциональное доверие основывается на ожиданиях того, что партнер будет вести себя предсказуемо в соответствии с общепризнанными нормами, причем как формальными, так и неформальными. В отношении финансовых институтов примером безличного доверия является доверие банкам, входящим в систему государственного страхования вкладов. В данном случае доверие рождается из-за предсказуемости процедуры возмещения средств, вложенных в банк, в случае его банкротства.

Нами была разработана методика измерения индекса доверия финансовым институтам, в качестве составных частей которого были взяты оценки изменений надежности, прозрачности и выгодности финансовых институтов с точки зрения населения. Под надежностью мы понимали сохранность денежных средств, соблюдение взятых обязательств и отсутствие мошенничества по отношению к клиентам. Под прозрачностью - раскрытие информации о стоимости услуг, в первую очередь тарифов и комиссий, финансовой отчетности, информации о структуре собственности и управления и т.п. Под выгодностью - прибыльность вложений, приемлемая стоимость услуг.

При разработке индекса доверия было важным включить фактор ожиданий в эту конструкцию (по аналогии с методикой расчета Индекса потребительских настроений, который измеряется во многих странах мира в целях краткосрочного прогнозирования потребительского поведения[14]). Действительно, проявить доверие означает принять будущее, перенести его в настоящее и действовать таким образом, как будто оно определено.[15] Поскольку человек действует в зависимости от того, как он интерпретирует текущую и будущую ситуацию, то нам было важно получить его оценки деятельности финансовых институтов не только с точки зрения настоящего, но и ожидания перспектив их развития в ближайшем будущем. Поэтому индекс измеряет изменения надежности и прозрачности финансовых институтов за прошедший год и изменения ожиданий на будущее, а также включает текущую оценку выгодности вложения средств в целом.

Процедура расчета индекса основана на оценке баланса позитивных и негативных оценок. По каждому вопросу рассчитывается частный индекс - из доли позитивных ответов вычитается доля негативных и к этой разнице прибавляется 100 с целью исключения отрицательных величин. Совокупный индекс равен среднему частных индексов и характеризует изменение доверия финансовым институтам в целом. Помимо совокупного индекса рассчитываются также индекс текущей ситуации, который равен среднему из индексов надежности и прозрачности за прошедший год, а также индекса выгодности вложений; индекс ожиданий, который равен среднему из индексов ожиданий надежности и прозрачности в ближайший год. Значения индексов, как общего, так и частных, могут изменяться в пределах от 0 до 200.

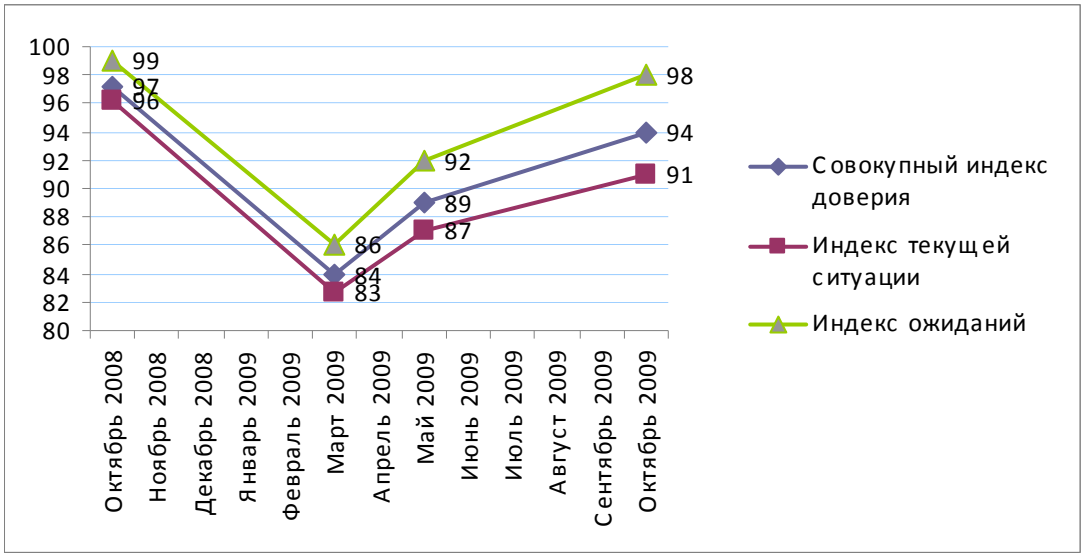
К настоящему времени Национальным агентством финансовых исследований проведено четыре опроса с целью измерения доверия населения финансовым институтам – в октябре 2008 г., марте, мае и октябре 2009 г. Если в октябре значение индекса доверия было близко к пороговой отметке в 100 пунктов (что означает равное соотношение между «оптимистами» и «пессимистами»), то в марте наблюдался довольно резкий спад (на 13

[14] Подробнее см.: Ибрагимова Д.Х., Николаенко С.А. Индекс потребительских настроений. М., 2005.
[15] Luhmann N. Trust and power. N.Y.: J.Wiley, 1979.

пунктов), т.е. стали преобладать негативные оценки. За следующие полгода уровень доверия повысился, в совокупности на 10 пунктов, достигнув к октябрю 2009 г. отметки в 94 пункта.

Означает ли это, что худшее уже позади, и мы имеем дело с восстановлением доверия финансовым институтам? В определенной степени можно ответить положительно на этот вопрос – уровень индекса доверия вплотную приблизился к значению годовой давности.[16] Однако говорить о том, что «точка невозврата» пройдена, и в дальнейшем нас ожидает только рост доверия финансовым институтам, пока преждевременно. Осторожный оптимизм вселяют два обстоятельства. Во-первых, из всех компонент совокупного индекса доверия значение индекса ожиданий надежности финансовых институтов в ближайший год превысило прошлогодний уровень (табл. 4). Во-вторых, положительную динамику с мая по сентябрь 2009 г. демонстрирует индекс финансовых настроений Сбербанка (рост с 74 до 83 пунктов), в том числе оценки населением целесообразности хранения сбережений в банках в настоящий момент (102 пункта в сентябре против 86 в мае с.г.).[17] (Хотя в связи с тем, что эти измерения начались только в мае с.г., невозможно говорить о возврате данного показателя на предкризисный уровень.) Вместе с тем понимание рисков «дестабилизации» ситуации (прогнозируемое сокращение личных денежных доходов населения, рост «плохих долгов», введение повышенных требований к капиталу банков, обострение проблем с ликвидностью на мировых рынках и т.д.) заставляет оставаться на позициях «умеренного пессимизма». В случае реализации каких-либо из этих опасностей доверие финансовым институтам может вновь снизиться.

Рис. 14. Динамика индекса доверия населения финансовым институтам



Источник: данные Национального агентства финансовых исследований

Табл. 4. Динамика индекса доверия финансовым институтам и его компонент

	Октябрь 2008	Март 2009	Май 2009	Октябрь 2009
Оценка надежности финансовых институтов за прошедший год	91	76	82	89
Ожидания надежности финансовых институтов в ближайший год	97	83	92	101
Оценка прозрачности финансовых институтов в прошедший год	103	88	89	93

[16] Поскольку измерения проводились в октябре (2008 г. и 2009 г.), то данный рост не связан с воздействием сезонных факторов.

[17] Индекс финансовых настроений Сбербанка в сентябре // Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка. http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/Review_091012.pdf

Ожидания прозрачности финансовых институтов в ближайший год	101	89	92	95
Оценка выгодности вложения финансовых средств	95	84	90	92
Индекс текущего состояния	*96*	*83*	*87*	*91*
Индекс ожиданий	*99*	*86*	*92*	*98*
Совокупный индекс доверия финансовым институтам	**97**	**84**	**89**	**94**

Индекс доверия отражает мнение населения в целом, но настроения отдельных социально-демографических групп могут изменяться по-разному. Если темпы изменения уровня доверия в разных возрастных, доходных, поселенческих группах действительно различны, то тогда можно обоснованно говорить о каких-нибудь точках роста. Данные показывают, что на первом этапе кризиса – с октября 2008 г. по май 2009 г. - как среди молодежи, так и среди лиц старшего возраста, как среди малообеспеченных, так и среди более состоятельных слоев населения, доверие финансовым институтам изменялось идентичными темпами. К октябрю же 2009 г. более заметный рост доверия продемонстрировали относительно обеспеченные группы населения («без труда могут приобретать товары длительного пользования»), у представителей которых значение индекса повысилось на 11 пунктов (против 2-6 пунктов в других группах), при этом ведущая роль в этом подъеме принадлежит текущим оценкам.

Заслуживающим внимания предстает и тот факт, что пессимизм в настроениях жителей двух столиц, вопреки общероссийским данным усиливавшийся с марта по май, также «пошел на убыль». В настоящее время оценки и ожидания москвичами и петербуржцами надежности и прозрачности финансовых институтов улучшились, возвратившись к уровню годичной давности.

Основные выводы

1. Проведенные исследования показывают, что в нынешних кризисных условиях классическая схема поддержания уровня текущего потребления за счет сбережений не работает. Кризис воспринимается как долгосрочный и, следуя логике Дж.Катоны, люди сокращают свои расходы и по мере возможности стремятся делать сбережения (или их увеличивать), в т.ч. откладывать на «черный день». По данным Левада-центра, доля лиц, предпочитавших тратить сбережения на крупные покупки, возрастала вплоть до января 2009 г., достигнув тогда 31%, но уже через два месяца сократилась до 23%. Напротив, доля лиц, предпочитающих сохранить сбережения, в период сокращения доходов увеличивалась (с 16% в июне 2008 г. до 20% в январе 2009 г. и 26% в апреле с.г.).

2. Несмотря на экономический кризис, за полтора года доля пользователей финансовыми услугами не только не уменьшилась, но даже немного увеличилась: если в апреле 2008 г., по данным НАФИ, ими пользовались 51% респондентов, то в сентябре 2009 г. – 55%.

3. Экономический кризис оказал наибольшее влияние на динамику рублевых депозитов в коммерческих банках, объем которых сократился, и объемов наличной валюты. По экспертным оценкам объем наличной валюты на руках у населения с октября 2008г. по март 2009г. увеличился с 5 млрд. долл. до 29 млрд. долл., достигнув уровня конца августа 1998г. Таким образом, дедолларизация сбережений, которая наблюдалась на протяжении 10 лет после августовского кризиса 1998г., фактически сошла на нет за полгода нынешней плавной девальвации рубля.

4. Вместе с тем наблюдаемая по макростатистике «валютизация» сбережений не привела к масштабному росту надежности валютных активов в оценках населения. Среди причин такой ситуации – относительная устойчивость банковской системы (в особенности государственных банков) и сохранение рубля (в условиях мирового экономического кризиса и неустойчивости позиций доллара) в качестве надежной валюты.

5. Кризис привел к временному оттоку денежных средств с банковских депозитов – с сентября по ноябрь 2008г. объем банковских вкладов сократился на 6%. Но уже в декабре это падение закончилось и начался рост. Значимую роль в такой динамике сыграли достаточно оперативные действия государственных органов власти, когда в самом начале кризиса размер страхового возмещения по вкладам граждан был увеличен до 700 тыс. рублей. Важно также и то, что повышение размера страхового возмещения по банковским вкладам сопровождалось и масштабной информационной кампанией. В результате, если в октябре 2008 г., по данным опросов населения, всего 33% россиян знали о существовании системы страхования вкладов, то за месяц, к ноябрю 2008г., доля таковых выросла до 45%. В этом смысле кризис оказался хорошим «учителем» для населения.

6. По данным опросов, через год после начала кризиса не наблюдается массового стремления закрывать вклады, неуверенность в надежности банков является стимулом отказа от депозитов для незначительной доли вкладчиков. Ключевыми факторами выбора банка являются надежность банка и выгодные финансовые условия (процентная ставка), которые он предоставляет. Вместе с тем в условиях кризиса уменьшилась распространенность практики, когда потребители не сравнивают условия различных компаний при выборе к.-л. финансовой услуги, а соглашаются на первое поступавшее им предложение (к примеру, при покупке товаров длительного пользования в торговых центрах с использованием экспресс-кредитования). Так, доля тех, кто никогда не сравнивал условия предоставления финансовых услуг в различных компаниях, сократилась с 40% в июне 2008г. до 14% в апреле 2009г.

7. Кредитная активность населения пошла на убыль – как по статистическим, так и опросным данным. По данным опросов, к сентябрю 2009 г. примерно пятая часть российских семей имела непогашенный кредит. При этом более трети заемщиков испытывают сложности с выплатой кредита.

8. Объем просроченной задолженности по выданным кредитам с ноября 2008г. по май 2009г. вырос на 42%. И хотя объем «плохих» долгов в абсолютном размере по официальным оценкам еще невелик, но темпы их роста уже вызывают опасения. С ростом просроченной задолженности возрастает и толерантность людей к невозврату банковских кредитов. Каждый пятый россиянин согласен с тем, что взять кредит в банке и не вернуть его НЕ является преступлением. За год (с мая 2008 г. по май 2009 г.) доля опрошенных, согласных с подобной точкой зрения, выросла на 5 п.п. Показательно, что доля лиц, кто полностью согласен с тем, что не вернуть взятый в банке кредит является преступлением, за год уменьшилась в 1,5 раза (с 47% до 30%).

9. Вместе с тем в сознании населения есть стремление к поиску «мирного» решения проблемы невозврата долгов: заемщики со своей стороны должны приложить все усилия для того, чтобы вернуть кредиты банкам вне зависимости от каких-либо внешних факторов, а банки, в свою очередь, должны стремиться не доводить ситуацию до суда, приложив также все усилия для достижения взаимных

договоренностей. Административные решения по облегчению положения заемщиков, могут обернуться тем, что решение текущей проблемы приведет к негативным последствиям в будущем. Заемщики в России и до кризиса зачастую брали кредиты, особо не задумываясь о том, как они их будут отдавать. Увидев же, что долги можно не возвращать, люди не научатся оценивать свои риски, что в будущем опять неизбежно приведет к появлению кредитных «пузырей». Поэтому в нынешних условиях становится принципиально важным найти компромисс между интересами кредиторов и заемщиков на рыночных условиях.

10. Уровень доверия населения финансовым институтам, резко снизившись в марте 2009 г., в октябре текущего года вплотную приблизился к значению годовой давности. Однако говорить о том, что «точка невозврата» пройдена, и в дальнейшем нас ожидает только рост доверия финансовым институтам, пока преждевременно. С одной стороны, наблюдается небольшое превышение прошлогодних значений оценок надежности финансовых институтов в ближайшие 12 месяцев, с другой – понимание рисков «дестабилизации» ситуации заставляет оставаться на позициях «умеренного пессимизма». В случае реализации каких-либо внешних или внутренних опасностей доверие финансовым институтам может вновь снизиться.

Литература

1. Friedman M. A theory of the consumption function, Princeton: Princeton University Press, 1957.
2. Katona G. Psychological Analysis of Economic Behaviour, N.Y., McGrow-Hill, 1951
3. Красильникова М. Хроника экономического кризиса в оценках масс // Вестник общественного мнения. М., 2009, №1 (99). С.29-38.
4. Ибрагимова Д.Х. Жизнь в кредит: ареалы распространения // Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение. М., НИСП, 2008. С.116-131.
5. Динамика финансовой активности населения России 1998-2008. Аналитический доклад // ЦИРКОН. Проект МФАН, октябрь 2008г.: http://www.zircon.ru/upload/File/russian/publication/2/08/081002.pdf
6. Россияне верят в валютный коридор. Пресс-выпуск Аналитического центра Ю.Левады (16.03.09). См.: http://www.levada.ru/press/2009031601.html
7. Текущие тенденции. Квартальное обозрение (3-й квартал 2009 г.) М., ГУ-ВШЭ, Центр развития. http://www.dcenter.ru/pdf/2009/tt_09-Q3.pdf
8. Непогашение кредита – недопустимая практика. Пресс-выпуск Фонда «Общественное мнение». См. http://fomfinance.wordpress.com/2009/09/28
9. Sztompka P. Trust: a sociological theory. Cambridge, 1999.
10. Ибрагимова Д.Х., Николаенко С.А. Индекс потребительских настроений. М., 2005.
11. Luhmann N. Trust and power. N.Y.: J.Wiley, 1979.
12. Индекс финансовых настроений Сбербанка в сентябре // Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка. http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/Review_091012.pdf

Кузина О.Е. [*]

Экономический кризис в фокусе межстранового Интернет-опроса

Если бы врачи лечили не больных людей, а экономики, находящиеся в кризисном состоянии, то мировой финансовый кризис уже бы получил статус пандемии. Причем врачам бы пришлось признать, что лекарства от данного заболевания пока не существует и процесс его создания может занять довольно длительное время. По прогнозам Всемирного банка и Мирового валютного фонда в 2009 г. впервые со времен Второй мировой войны в мировой экономике произойдет снижение ВВП, уменьшится объем мировой торговли, вырастет уровень бедности. В ряде стран кризис уже привел к смене правительств, усилению государственного регулирования экономики и прочим изменениям.

Кризис возник в США, а затем стал распространяться по миру, затрагивая все новые страны и континенты. К концу 2008 г. стало ясно, что иммунитета от экономической «лихорадки» нет ни у кого: в той или иной степени она проникла как в развитые, так и развивающиеся страны, как в богатые, так и бедные, как в инновационные и диверсифицированные экономики, так и в сырьевые. В середине лета 2008 г. еще была иллюзия, что этот кризис может обойти стороной страны с быстрорастущими экономиками, такие как Китай, Индия, Россия и Бразилия, однако уже осенью стало понятно, что российская экономика также оказалась подвержена полномасштабному финансовому кризису: фондовые индексы упали на 70%, курс рубля по отношению к доллару снизился на 40%, резервный фонд уменьшился на треть, резко снизилась собираемость налогов и появился дефицит госбюджета. Вслед за финансовым кризисом наступил экономический: по предварительным оценкам в первом квартале 2009 г. ВВП снизился на 10,9%, был зафиксирован спад в промышленности и строительстве. Таким образом, глубина кризисных явлений в экономике России оказалась даже большей, чем в США.

Цель и задачи исследования

А как данный кризис воспринимается населением в разных странах? Какие группы населения, и в каких странах затронуты в наибольшей степени, когда, по представлениям людей, можно ожидать окончания кризиса, и в каких странах больше оптимизма, считают ли люди успешными действия своих правительств по его преодолению, насколько объективными им кажутся материалы, публикуемые в СМИ.

Эти и другие вопросы были рассмотрены в международном сравнительном он-лайн исследовании влияния кризиса на материальное положение и социальное самочувствие жителей в пяти странах: Великобритании, Германии, Польше, России и США.

Выбор этих стран был обусловлен следующими факторами: США и Великобритания - страны, представляющие англосаксонскую рыночную экономику, Германия - пример социально ориентированного рынка континентальной Европы, Польша и Россия – пост-коммунистические страны. Было бы, конечно, интересно включить в опрос помимо России другие страны БРИК, но, к сожалению, бюджет данного инициативного исследования был ограничен, и поэтому было принято решение провести исследование только в пяти странах, сфокусировавшись на Европе и Северной Америке.

[*] **Кузина Ольга Евгеньевна** — кандидат экономических наук, Ph.D., доцент Государственного университета — Высшей школы экономики. Адрес: 125319 Москва, Кочновский пр., д. 3. Телефон: 8 (916) 593-01-05. Электронная почта: kuzina@serviceline.ru.

Методология исследования

Методом исследования был он-лайн опрос пользователей Интернета. Данные собирались компанией «Ciao Surveys–Greenfield online-Company», специализирующейся на проведении Интернет-опросов и имеющей обширные банки данных респондентов во многих странах мира, включая и те, которые были выбраны для опроса.

Опрос прошел в марте 2009 г. Выборка составила 2500 чел., в каждой из пяти стран (Великобритании, Германии, Польше, России, США) было опрошено по 500 респондентов.

Наиболее важным недостатком Интернет-опросов населения считается невозможность достижения репрезентативности выборок по отношению к генеральной совокупности всех жителей. Этому мешают как минимум две причины: не все жители пользуются Интернетом, причем те, кто пользуется, отличаются по своим характеристикам от непользователей. Второй причиной является нарушение процедуры случайного отбора респондентов – очень часто Интернет опросы проводятся в форме размещения анкеты на Интернет сайте, респондентами в этом случае становятся те, кто пользуется Интернетом, зашел на этот сайт и согласился ответить на анкету. В результате под угрозой оказывается внешняя валидность, поскольку выводы, полученные на основе самовыборки пользователей Интернета, нельзя распространять ни на какую генеральную совокупность. Причем даже в том случае, если мы получаем базу данных, состоящую из ответов многих тысяч респондентов.

В нашем случае, поскольку данные собирались компанией, специализирующейся на проведении Интернет опросов, проблемы, связанные с самоотбором, были в значительной степени сняты, за счет того, что при формировании выборки отбор проходил случайным образом из специально собираемых и поддерживаемых пулов или панелей респондентов. Такие панели содержат десятки тысяч респондентов, рекрутируемых из посетителей и пользователей различных сайтов. Хотя решить проблему неполного охвата Интернетом данные методики не позволяют, можно предположить, что, если нас интересовало сравнение мнений людей о влиянии кризиса, то выявленные межстрановые различия, скорее всего, не зависят от того, является человек пользователем Интернета или нет, если доля проникновения Интернета в каждой из стран приблизительно одинаковая. Так, например, если, при сравнении людей из разных возрастных групп, удастся выявить, что материальное положение людей среднего возраста ухудшилось сильнее, чем у представителей более молодых или более старших возрастных групп, то, мы предположили, что данная зависимость будет наблюдаться и среди тех, кто Интернетом не пользуется.

Проблемой стало то, что Россия в отличие от остальных четырех стран сильно отличалась по степени охвата населения Интернетом. Так, в США, где был наибольший охват, доля пользователей по данным с сайта Интернет статистики[18]составила около 75%, в Великобритании - 71%, в Германии - 67%, а Польше – 52%, тогда как в России охват был наименьшем из пяти выбранных стран – 27%. В этих условиях сравнения данных по России с данными, полученными даже на репрезентативных для пользователей Интернета в других странах выборках, теряли всякий смысл. Поэтому мы решили полностью отказаться от попытки репрезентировать кого бы то ни было в пользу модельной выборки, в которой были введены равные квоты на пол и возраст: в каждой стране выборка состояла пополам из мужчин и женщин, и по возрасту она была разбита на три равные части. Это было сделано в рамках модельного подхода, при котором контрольными переменными стали пол, возраст. Таким образом, у нас появилась возможность сравнить мнения людей на выборках, имеющих одинаковую структуру по полу и возрасту. Во всех

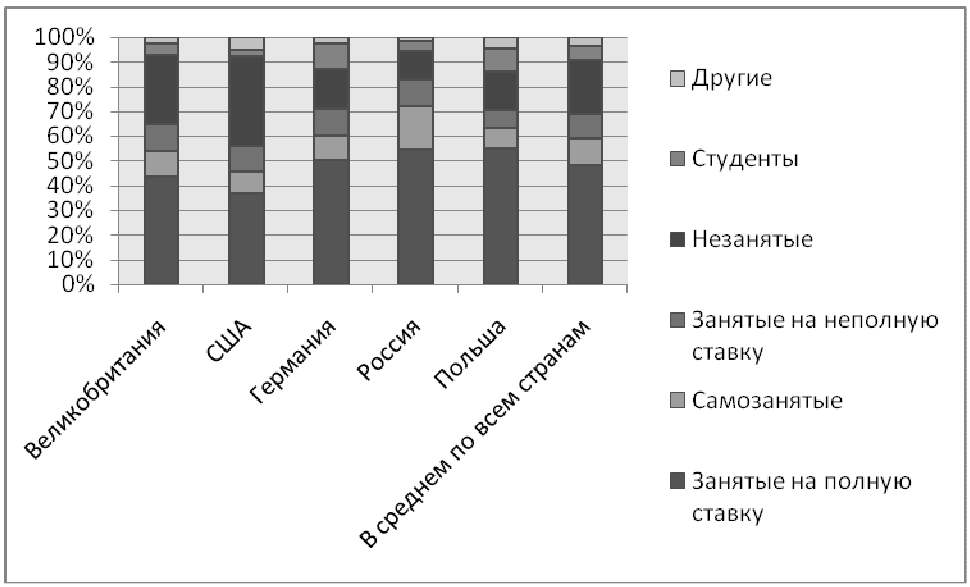
[18] http://www.internetworldstats.com/

странах мы задали единые квоты на пол и возраст респондентов для контроля по этим переменным: мужчины – 50%, женщины -50%; 18-30 лет - 30%, 31-40 лет -40%, 41 и старше - 30%.

Анализируя полученные результаты, можно сказать, что такое решение в целом себя оправдало. Для стран с более-менее одинаковым уровнем охвата населения Интернетом (США (75%), Великобритании (71%) и Германии (67%)) мы сравнили мнение людей о кризисе, причем, на наш взгляд, выявленные различия между опрошенными пользователями Интернета в этих странах, скорее всего, отражают различия во мнения и тех жителей, которые Интернетом не пользуются. При этом получили также возможность оценить межстрановые различия по возрастным и гендерным группам, а также провести сравнение данных, полученных на российской выборке, которая в отличие от других стран смещена в сторону более высокодоходных и статусных групп населения, с данными, полученными в других странах старой Европы и США, где смещение менее выражено. Но поскольку уровень жизни в остальных странах значительно выше, чем в России, то такое сравнение также выглядит вполне оправданным.

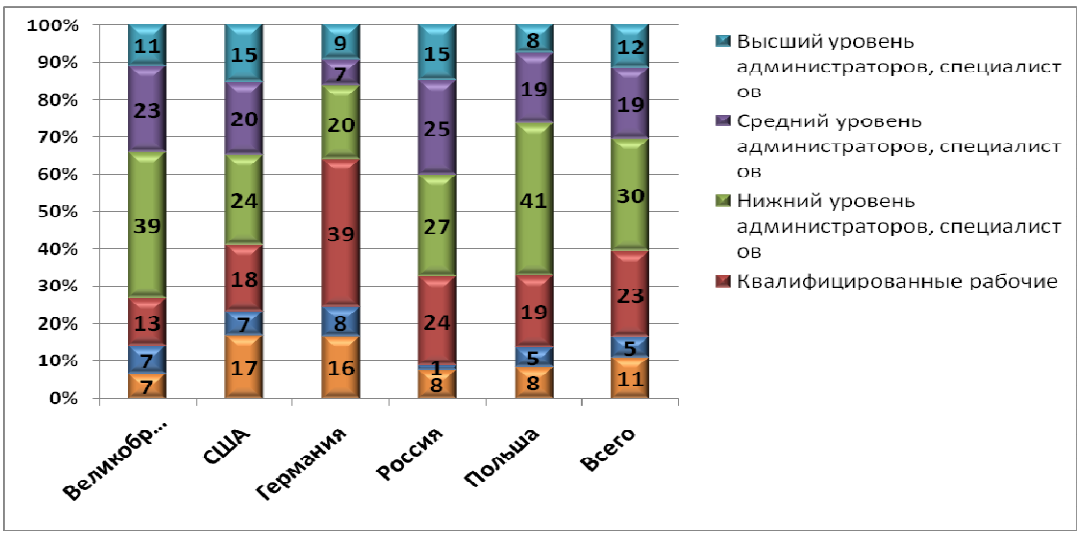
Тип занятости, должностное положение и отраслевое распределение нами не контролировались, поэтому по этим характеристикам выборки различались между собой. Наибольшее различие в структуре занятости наблюдалось между двумя группами стран: США и Великобританией, с одной стороны, и Германией, Россией и Польшей – с другой. В группе англо-саксонских стран доля незанятых оказалась значительно выше, чем в странах континентальной Европы. Так, максимальное значение данного показателя было выявлено в США, где доля незанятых была, более чем в три раза выше, чем в России: 36% против 11% соответственно. Другие различия касались доли студентов и самозанятых. Так, в Германии и Польше студентом оказался практически каждый десятый респондент, тогда как в других странах данная группа составила 3-4%. В отношении самозанятых лидером стала Россия: 17% против 9-10% в других странах.

Рис. 1. Структура занятости, % от всех опрошенных



В отношении должностного положения занятых наиболее высокие доли представителей высшего и среднего менеджмента были зафиксированы для США России и Великобритании – 40%, 35% и 34% соответственно, тогда как в Германии почти 40% составили квалифицированные рабочие, а в Польше – 41% представители нижнего уровня управленцев и специалистов, офисные работники.

Рис. 2. Должностная структура, % от всех занятых



С точки зрения отраслевой принадлежности различия в выборках оказались незначительными: в Великобритании были несколько больше, чем в других странах, представлены работники сферы образования, медицины и торговли, чуть ниже – работники промышленности, в Германии выше доля работников из медицинской сферы, бизнес консультирования, в России – чаще встречались работники промышленности, торговли, в Польше – чаще представители государственного сектора, образования, торговли, в США люди чаще затруднялись определить к какой сфере относится их деятельность или квалифицировали ее как «другое». В остальном же различий не было.

Итак, рассмотрим, насколько различались ответы респондентов из разных стран на вопросы об их отношении к кризису и его влиянию на их личное материальное положение.

Разговоры о кризисе

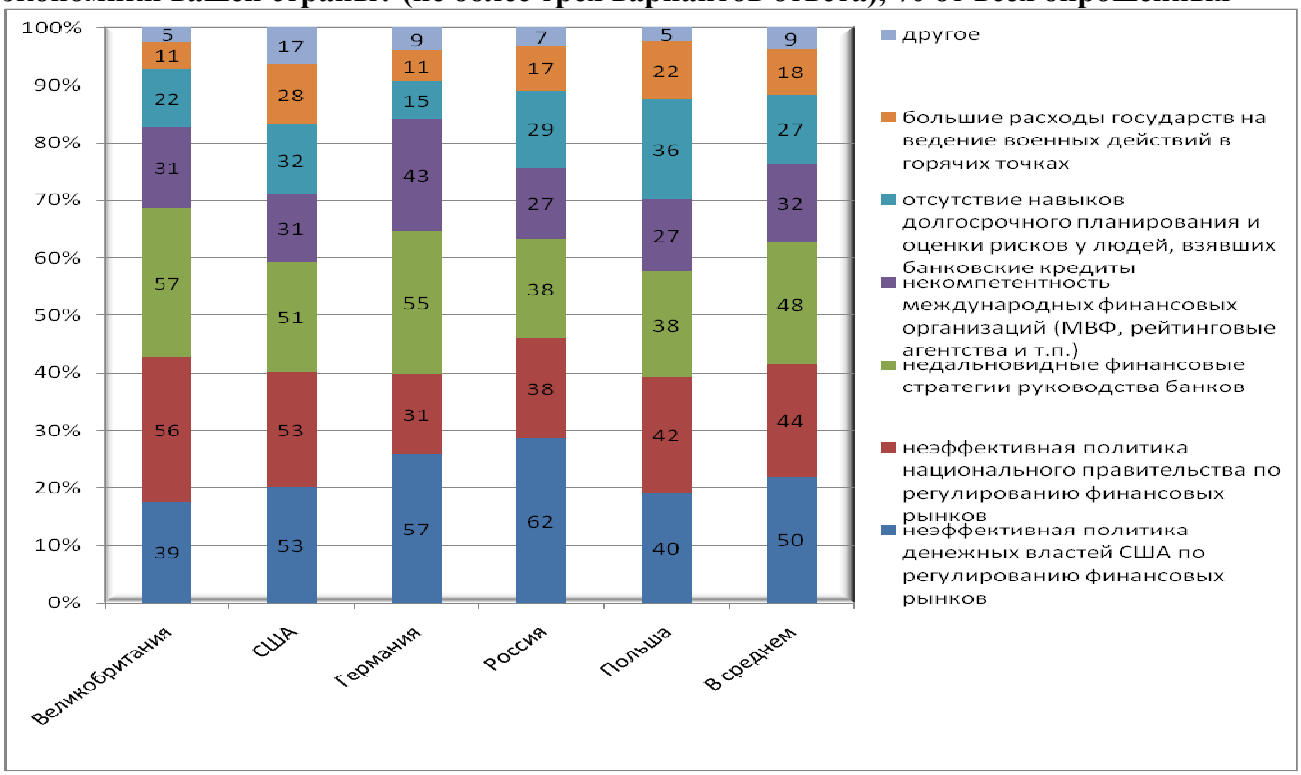
В качестве вводного вопроса мы задали вопрос о том, насколько часто респонденты слышат разговоры о кризисе и принимают участие в таких разговорах. О том, что кризис обсуждается в семейном кругу респондентов или среди их друзей и коллег заявили подавляющее большинство опрошенных: от 80% до 97%, причем чаще всего обсуждали кризис наши соотечественники, респонденты из России: 97% регулярно обсуждали кризис, тогда как в остальных странах доля принимающих участие в обсуждениях колеблется от 80% до 85%. Однако данное различие, скорее всего, связано не столько с российской спецификой кризиса, сколько с отличиями, вызванными тем, что в России Интернет пока не вошел в жизнь большинства россиян. Таким образом, можно сделать вывод о том, что кризисная тема для большинства участников опроса важна и дальнейшие вопросы, скорее всего, не будут для них неожиданными.

Рис. 3. Обсуждаются ли вопросы, связанные с мировым экономическим кризисом, в кругу Вашей семьи, друзей, коллег, и если да, участвуете ли вы в них?, % от всех опрошенных

Причины кризиса

В ответ на вопрос о том, в чем заключается причина возникновения финансового кризиса и кто виноват, наиболее часто обвиняли денежные власти США, неэффективные национальные регуляторы финансовых рынков и недальновидные стратегии банков. Причем критика в адрес денежных властей США чаще звучала в ответах респондентов из России и Германии, тогда как недовольство собственным правительством чаще выражали британцы и американцы, банки чаще ругали респонденты из Великобритании, Германии и США. В Германии национальных регуляторов обвиняли реже, чем в других странах, а международные финансовые организации - чаще. В Польше треть опрошенных возложила ответственность за кризис также и на обычных людей, банковских заемщиков, не имеющих навыков долгосрочного планирования и оценки рисков.

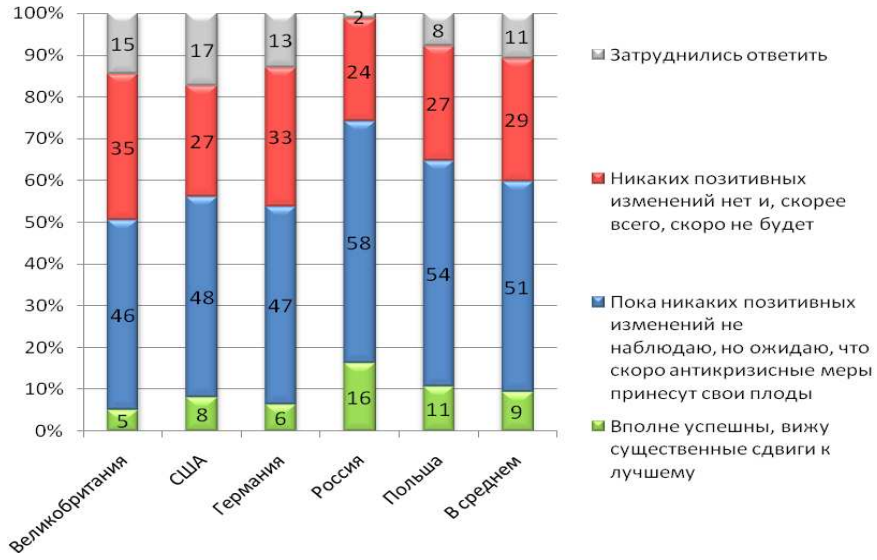
Рис. 4. Что, на ваш взгляд, послужило причиной нынешнего кризисного состояния экономики вашей страны? (не более трех вариантов ответа), % от всех опрошенных



Эффективность действий национальных правительств в борьбе с кризисом

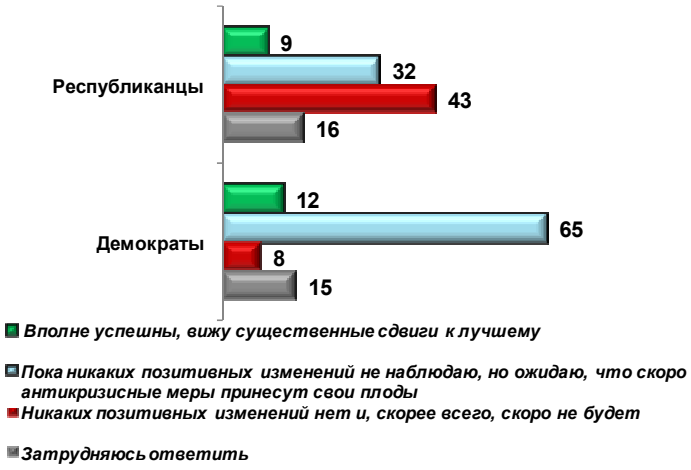
В отношении проводимых правительствами антикризисных мер пока преобладают умеренный оптимизм: положительных изменений пока люди не видят, но пока жива надежда на то, что антикризисные меры будут результативны. С такой оценкой согласились от 46% опрошенных в Великобритании до 58% респондентов из России. Россияне оказались большими оптимистами по сравнению с остальными: 16% уже считают правительственные меры успешными, тогда как в других странах такие ответы дали от 5% опрошенных в Великобритании до 11% респондентов из Польши. Пессимистические оценки правительственных программ помощи экономике дали от четверти до трети респондентов. Наибольший пессимизм был характерен для ответов респондентов из Великобритании и США, наименьший – для россиян и поляков.

Рис. 5. Скажите, пожалуйста, как Вы оцениваете деятельность правительства Вашей страны по преодолению последствий финансового кризиса?, % от всех опрошенных



Причем интересно, что оценка мер правительства была связана не столько с влиянием кризиса на материальное положение респондентов, сколько с их политическими ориентациями. Так, сторонники правящих партий проявляли намного больший оптимизм по сравнению со сторонниками оппозиции. Например, в США 43% из тех, кто бы проголосовал за республиканцев, если бы выборы состоялись в ближайшее время, считали, что изменений в лучшую сторону в результате антикризисных мер нет и не будет, тогда как среди демократов таких было всего 8%. В два раза чаще республиканцев демократы выражали умеренный оптимизм (65% против 32% соответственно).

Рис. 6. Распределение оценок действенности антикризисных мер правительств в зависимости от политической ориентации, подвыборка США, %

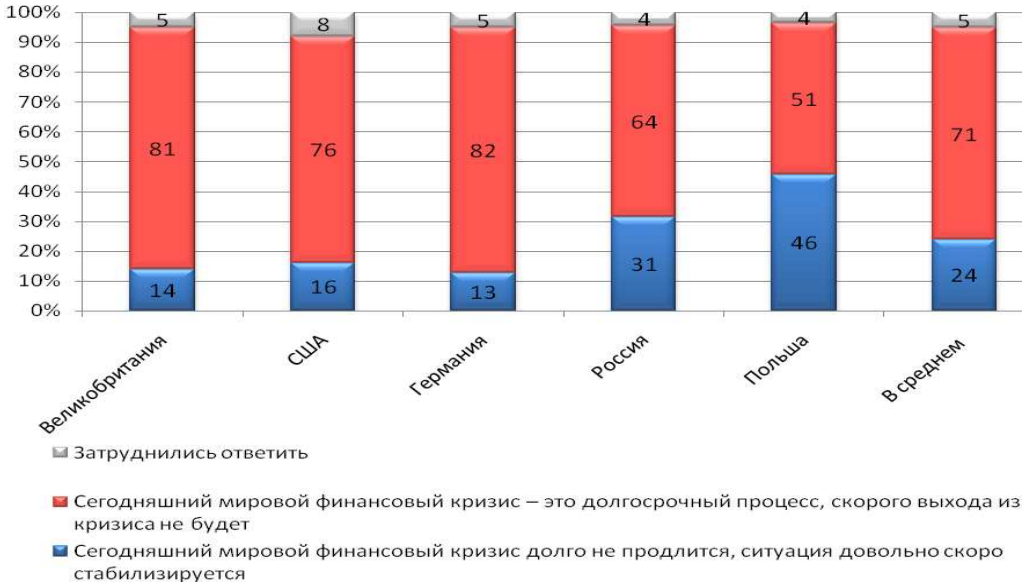


В России сторонники двух партий «Единой России» и «Справедливой России» оценили правительственные меры в основном с умеренным оптимизмом, тогда как среди голосующих за ЛДПР, СПС и КПРФ доли пессимистов были значительно больше. Наиболее критичными в своих оценках оказались коммунисты, среди которых более половины негативно оценивают антикризисные меры правительства.

Рис. 7. Распределение оценок действенности антикризисных мер правительств в зависимости от политической ориентации россиян, подвыборка Россия, %

В своих ответах на вопрос о том, как долго продлится кризис, подавляющее большинство респондентов из США, Великобритании и Германии сказали, что текущий кризис является долгосрочным и быстрого выхода из него не будет. Тогда как респонденты из Польши и России были более оптимистичны. Почти половина поляков (46%) считают, что кризис долго не продлится и скоро ситуация стабилизируется.

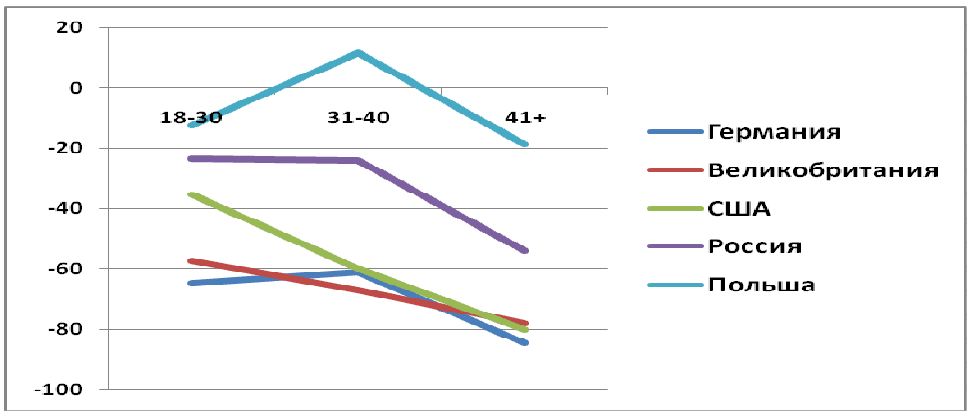
Рис. 8. Какое из следующих суждений более всего соответствует вашему мнению? % от всех опрошенных



Если рассчитать баланс ответов по данному вопросу (из доли тех, кто считает кризис долгосрочным процессом, вычесть долю тех, кто считает, что скоро все нормализуется), то можно сравнить полученный индекс по группам населения различного возраста. На графике видно, что практически во всех странах во всех возрастных группах индекс принимает отрицательные значения – то есть преобладает мнение о том, что выход из кризиса будет долгим. Причем молодые более оптимистично настроены по сравнению с людьми старших возрастов. Исключение составляют только респонденты из Польши в возрасте 31-40 лет, среди которых чаще встречаются люди, ждущие нормализации ситуации в самое короткое время, чем те, кто считает, что кризис будет долгим. Еще одним интересным моментом является более крутой наклон линии индекса для США по

сравнению с Великобританией и Германией. При том, что в целом профили индекса по возрастам в данных странах схожи, американская молодежь до 30 лет намного чаще, чем ее сверстники в Великобритании и Германии считает, что данный кризис не будет долгим.

Рис. 9. Профили индекса оценок долгосрочности кризиса по возрастам, баллы (от -100 до +100)

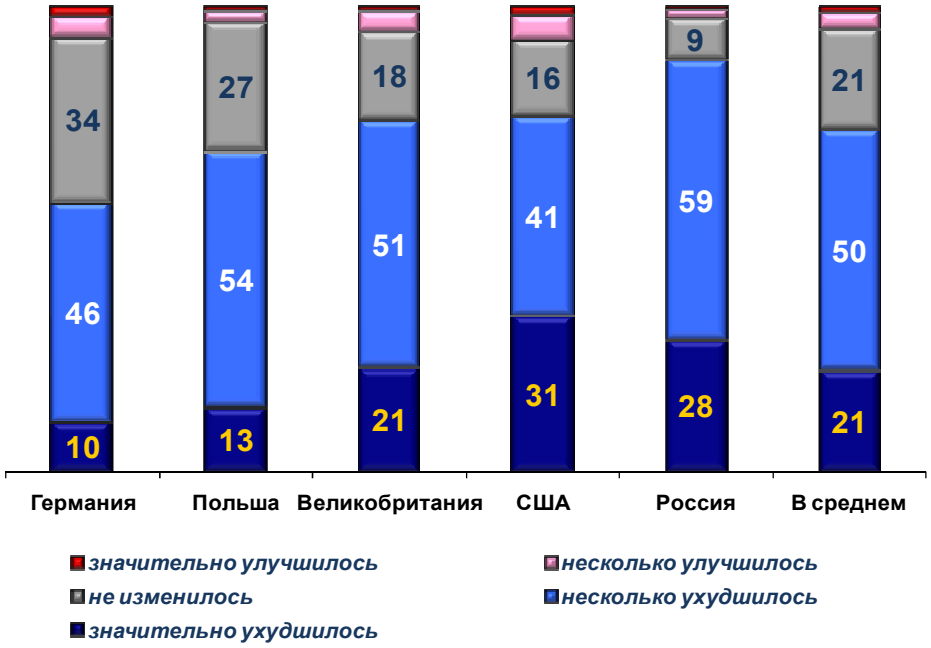


Что касается разбивок по другим группам, то статистически значимые различия существуют только в Великобритании и США: в обеих странах большими оптимистами являются мужчины, занятые полный рабочий день и студенты, в остальных группах надежды на быстрый выход из кризиса нет.

Динамика материального благосостояния

Оптимизм относительно эффективности антикризисных мер правительства и продолжительности кризиса был продемонстрирован респондентами из России на фоне более глубокого, чем в остальных четырех странах, падения уровня материального положения. Большинство респондентов во всех странах исследования сообщили об ухудшении своего материального положения в результате кризиса. Однако в европейских странах ситуация оказалась несколько лучше, чем положение дел в США и России. Так, ухудшение материального положения сильнее всего ощутили опрошенные в США и России (82% и 87% соответственно) – причем американцы в 31%, а россияне в 28% случаев указали, что положение значительно ухудшилось. В меньшей степени ухудшились субъективные оценки материального благосостояния у опрошенных в Германии и Польше (56% и 67% соответственно). Так, каждый третий респондент в Германии отмечает, что кризис не повлиял на его материальное положение, тогда как в России так ответили всего 9% опрошенных.

Рис. 10. Изменение материального положения, % от всех опрошенных

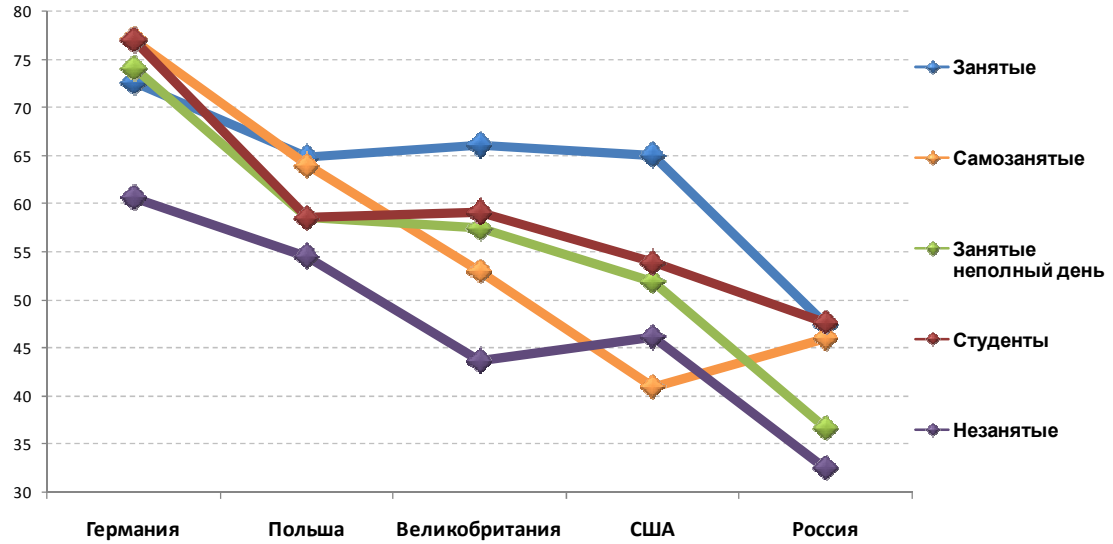


На основе данных опроса об изменении материального положения были рассчитаны индексы, отражающие соотношение позитивных и негативных оценок. Из доли положительных ответов вычиталась доля отрицательных ответов и к их разнице прибавлялось 100, чтобы исключить появление отрицательных величин. Доли ответов о значительном ухудшении или улучшении положения суммировались с весом 1,0, незначительное ухудшение или улучшение имели вес 0,5. Таким образом, значения индексов изменяются в пределах от 0 до 200. Индекс равен 200, когда все опрошенные говорят об улучшении своего материального благосостояния, индекс равен 100, когда доля положительных и отрицательных оценок одинакова. Значения индекса ниже 100 означают преобладание негативных оценок. Мы сравнили значения данного индекса в разных социально-демографических группах и получили интересные выводы.

Индекс динамики материального благосостояния по группам занятости

В наибольшей степени кризис ухудшил благосостояние незанятых по сравнению с другими группами. Наиболее пострадавшими себя ощущают незанятые и занятые неполный день в России (32 и 37 баллов из 200, соответственно). Более благоприятные оценки личного материального положения наблюдаются у занятых на полную ставку. Наименее пострадавшие по их собственной самооценке - самозанятые и студенты в Германии (по 77 баллов в обеих группах). Наибольший разрыв в динамике материального благосостояния по группам занятых наблюдается в США и Великобритании, наименьший разрыв – в Польше. Так, в США разница между индексом оценки материального благосостояния в группах составила 24 балла, а в Великобритании – 20 баллов. В Польше же этот разрыв составил всего 10 баллов.

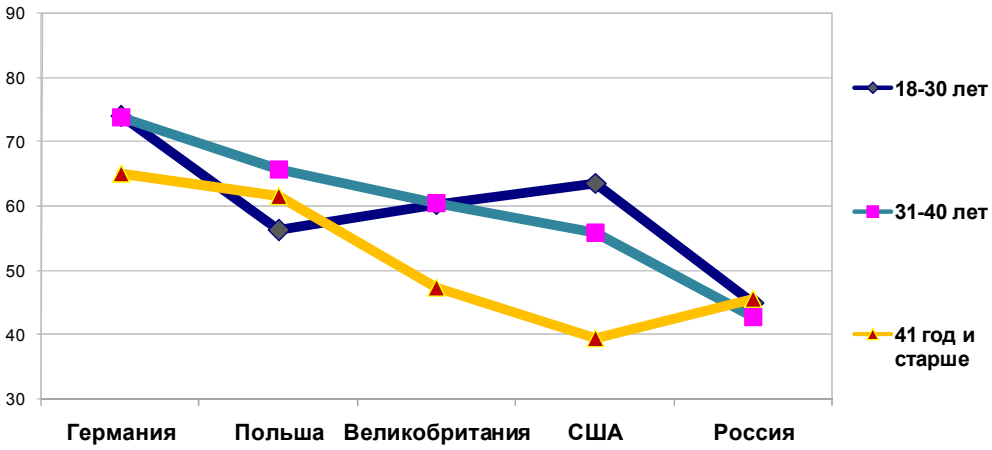
Рис. 11. Индекс динамики материального благосостояния по группам занятости, баллы (от 0 до 200)



Индекс динамики материального благосостояния по возрасту

Если сравнивать оценки личного материального благосостояния респондентов различных возрастов, то наибольшие межгрупповые различия наблюдаются в США, причем хуже всего обстоит дело с динамикой личного материального положения у американцев старше 41 года. В данной группе респондентов 40% респондентов заявили о том, что их материальное благосостояние значительно ухудшилось. Причем, оценки личного материального благосостояния в данной группе оказались ниже, чем для опрошенных россиян всех возрастных групп. На уровне российского показателя находятся респонденты из Великобритании в возрасте от 41 года и старше (47 баллов из 200 в Великобритании и 45 – в России). Наиболее высокий показатель динамики материального благосостояния наблюдается у респондентов 18 - 40 лет из Германии – 74 балла.

Рис. 12. Индекс динамики материального благосостояния по возрастным группам, баллы (от 0 до 200)

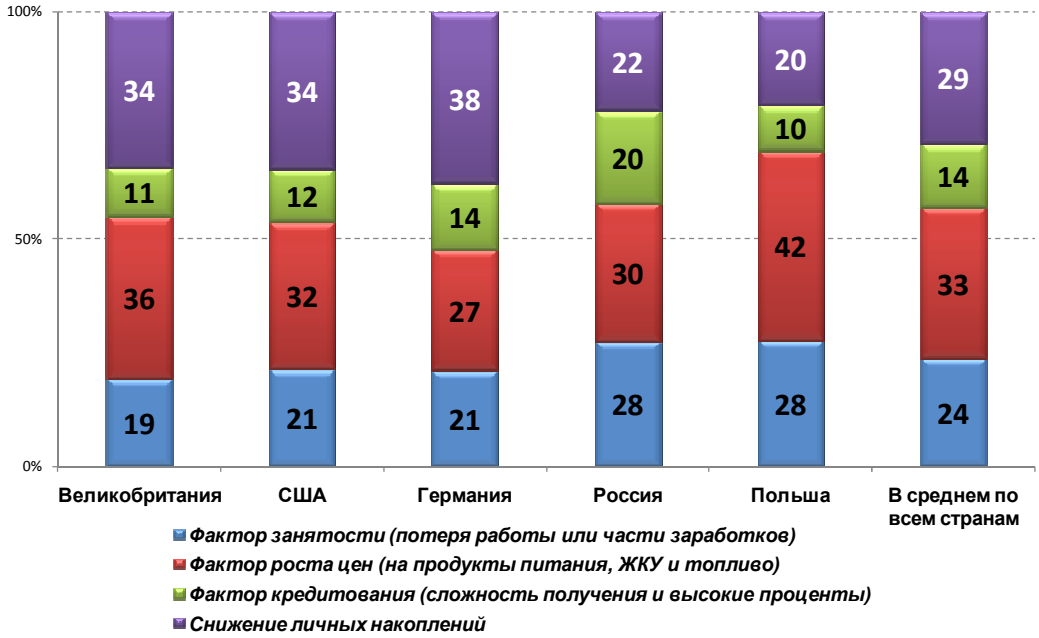


Причины ухудшения материального положения

По мнению опрошенных из США, Великобритании и Германии главными причинами ухудшения их материального благосостояния являются снижение личных накоплений (34-38% опрошенных в этих странах отметили именно эту причину) и рост цен на продукты и услуги первой необходимости (27-36% назвали данную причину). В

Польше и России основными причинами являются рост цен (30% поляков и 42% россиян) и снижение доходов вследствие потери работы или части заработков (по 28% в каждой из стран). Кроме того в России в отличие от всех других стран важными факторами ухудшения материального положения являются недоступность и высокие процентные ставки по кредитам (20% против 10-14% в других станах).

Рис. 13. Факторы ухудшения материального положения (субъективные оценки), % от всех опрошенных



Оценка объективности СМИ

Интересный результат мы получили также в ответ на вопрос о степени объективности СМИ в информировании о кризисе. Большинство опрошенных во всех пяти странах полагают, что информация в СМИ о кризисе не объективна. Всего от четверти до трети опрошенных верят в объективность СМИ. Необъективность проявляется как в приукрашивании действительности, так и в преувеличении кризисных явлений. Так, среди жителей России и Германии доминирует мнение, что СМИ недостаточно откровенно и полно освещают экономический кризис, приукрашивают информацию о происходящем (54% и 43% соответственно). Британцы, напротив, чаще всего склонны заявлять, что последствия кризиса зачастую преувеличены (39%). Наконец, американцы и поляки разделились во мнениях: 32% опрошенных американцев полагают, что СМИ недостаточно полно освещают тему кризиса, а 29% - считают получаемую информацию объективной, для респондентов из Польши эти показатели составляют 32% и 37% соответственно.

Рис. 14. Оценка объективности СМИ в освещении кризиса, % от всех опрошенных

Основные выводы исследования

Если подвести итог сказанному и попытаться кратко сформулировать основные выводы исследования, то можно сказать, что виновными за кризис наиболее часто считали денежные власти США, неэффективные национальные регуляторы финансовых рынков и недальновидные стратегии банков. Причем критика в адрес денежных властей США чаще звучала в ответах респондентов из России и Германии, тогда как недовольство собственным правительством, а также недальновидными стратегиями банков чаще выражали британцы и американцы. Свои банки довольно часто также ругали респонденты из Германии, при этом национальных регуляторов обвиняли реже, чем в других странах, а международные финансовые организации - чаще. В Польше треть опрошенных возложила ответственность за кризис также и на обычных людей, банковских заемщиков, не имеющих навыков долгосрочного планирования и оценки рисков.

Большинство респондентов во всех странах исследования сообщили об ухудшении своего материального положения в результате кризиса. При этом наиболее пострадавшими в материальном отношении оказались респонденты из России и США. В европейских странах ситуация оказалась несколько лучше. Так, каждый третий респондент в Германии отмечает, что кризис не повлиял на его материальное положение, тогда как в России так ответили всего 9% опрошенных.

В наибольшей степени кризис ухудшил благосостояние незанятых по сравнению с другими группами. Наиболее пострадавшими себя ощущают незанятые и занятые неполный день в России. Если сравнивать оценки личного материального благосостояния респондентов различных возрастов, то наибольшие межгрупповые различия наблюдаются в США, причем хуже всего обстоит дело с динамикой личного материального положения у американцев старше 41 года. В данной группе респондентов 40% респондентов заявили о том, что их материальное благосостояние значительно ухудшилось. Причем, оценки личного материального благосостояния в данной группе оказались ниже, чем для опрошенных россиян всех возрастных групп.

Главными причинами ухудшения своего материального благосостояния опрошенные из США, Великобритании и Германии считали снижение личных накоплений и рост цен на продукты и услуги первой необходимости стали. Тогда как в Польше и России указали на рост цен и падение доходов из-за потери работы или части заработков. Кроме того, россияне в отличие от всех других важными факторами ухудшения материального положения назвали недоступность и высокие процентные ставки по кредитам.

Россияне оказались большими оптимистами по сравнению с остальными: 16% уже считают правительственные меры успешными, тогда как в других странах такие ответы

дали от 5% опрошенных в Великобритании до 11% респондентов из Польши. Пессимистические оценки правительственных программ помощи экономике дали от четверти до трети респондентов. Наибольший пессимизм был характерен для ответов респондентов из Великобритании и США, наименьший – для россиян и поляков.

Большинство опрошенных во всех странах полагают, что СМИ в своих сообщениях о кризисе необъективны. Однако если среди опрошенных в России и Германии доминирует мнение, что массмедиа недостаточно откровенно и полно освещают экономический кризис, приукрашивают информацию о происходящем, то британцы, напротив, чаще склонны заявлять, что последствия кризиса зачастую преувеличены.

В.В. ВЯЗНИКОВА, Д.О. СТРЕБКОВ[*]

Уровень жизни фрилансеров в России: доходы и финансовые проблемы

Введение

В 1970-е годы в западных странах начался процесс качественных изменений в системе организации труда и трудовых отношений. Наряду с полной стандартизированной занятостью стали возникать многочисленные гибкие формы труда. Нетипичные формы трудовой деятельности стали восприниматься уже как неизбежность, а не отклонение [Kalleberg 2000, с. 341-342]. Во многом это было обусловлено активным развитием информационно-коммуникационных технологий. К 1990-м годам средства производства на основе компьютерной техники стали еще более дешевыми, компактными и мобильными, а Интернет дал возможность получать и передавать материалы на расстоянии. В результате совместный труд людей в определенном физическом пространстве сделался необязательным [Шевчук 2008, с. 51].

Значительное внимание этим вопросам уделяют такие авторы, как Ч. Хэнди [Handy 1984; Хэнди 2001а, 2001б], У. Бек [Бек 2000], М. Кастельс [Кастельс 2000], Дж. Рифкин [Rifkin 1996], М. Бехтель [Бехтель 2000] и другие. Эти исследователи, рассматривая новые формы занятости, анализируют их влияние на стиль жизни человека, пытаются сформулировать рекомендации относительно индивидуальных стратегий действия на рынке труда, а также политики государства применительно к работникам с нестандартной занятостью.

В результате этих процессов получила распространение относительно новая гибкая форма занятости – «фриланс» (от англ. «freelance»). Говоря о *фрилансерах,* обычно подразумевают высококвалифицированных поставщиков услуг (в сфере компьютерных технологий, веб-дизайна, переводческих услуг и т.п.), осуществляющих свою профессиональную деятельность на условиях свободной занятости (вне штата формальной организации).

Впервые об этой категории работников в научной литературе заговорили не так давно – примерно двадцать лет назад. Наиболее значительными оказались работы Д. Пинка [Пинк 2006] и Т. Малоуна [Малоун 2006], в которых дается описание фрилансеров, и выстраиваются прогнозы относительно их значения и важности для экономики будущего.

Т. Малоун вместе со своим коллегой Р. Лойбахером особо выделил подгруппу е-лансеров (e-lancers) или электронных фрилансеров, которые, будучи независимыми работниками, осуществляют свою трудовую деятельность удаленно, используя информационные и коммуникационные технологии [Malone, Laubacher 1998; Малоун 2006]. Иными словами, это фрилансеры, которые работают преимущественно с помощью компьютера, Интернета и телефона.

По мнению Т. Малоуна, именно е-лансеры, а не корпорации являются базовой единицей электронной дистанционной экономики, которой автор пророчит будущее. Объединяясь в гибкие временные сети для выполнения конкретных проектов, дистанционные «свободные художники» могут независимо друг от друга реализовывать достаточно сложные задачи, которые раньше было возможно решить лишь целому штату

[*] **Вязникова Валентина Васильевна** — магистр социологии, выпускница Государственного университета — Высшей школы экономики (2009). Телефон: 8 (926) 266–76–45. Электронная почта: valentina-86@mail.ru.

Стребков Денис Олегович — кандидат социологических наук, доцент Государственного университета — Высшей школы экономики. Адрес: 125319 Москва, Кочновский пр., д. 3. Телефон: 8 (903) 748–46–27. Электронная почта: strebkov@nm.ru.

постоянных работников. Когда работа над проектом закончена (спустя день, месяц или год), такая сеть распадается, а ее члены вновь становятся независимыми работниками, циркулирующими на отраслевом рынке в поисках новых проектов.

Сегодня рынки услуг электронных фрилансеров активно развиваются. Ключевым элементом их инфраструктуры являются специальные сайты – биржи удаленной работы, на которых независимые работники размещают информацию о себе, а потребители их услуг свои заказы. Первая и одна из самых влиятельных бирж Elance.com появилась в 1999 г. В России крупнейшим ресурсом такого рода является созданный в 2004 году сайт Free-lance.ru, на котором сегодня зарегистрировано более 300 тыс. человек, из которых более 30 тыс. являются активными пользователями.

Поскольку фрилансеры являются независимыми, самостоятельными работниками, не входящими в штат какой-либо компании, организация их трудовой деятельности во многом отличается от трудовой деятельности наемных работников, причем как в лучшую, так и в худшую сторону. В частности, им приходится сталкиваться с рядом проблем, обусловленных их специфической занятостью.

Новые возможности и актуальные проблемы современных фрилансеров

Ч. Хэнди, предлагая переосмыслить традиционнее представления о занятости и карьере, делает акцент на тех возможностях, которые открываются перед человеком благодаря новым формам занятости: это и свобода распоряжения собственным временем, и свобода планирования жизни и трудовой деятельности, и возможность самореализации в различных сферах и т.п. Но при этом он обращает внимание, что подобная гибкая занятость требует высокого уровня самоорганизации и самоменеджмента, призывая задуматься о целенаправленном управлении собственной жизнью [Handy 1984; Хэнди 2001а, 2001б].

Помимо этого фрилансеры должны обладать еще и склонностью к риску или, по крайней мере, терпимостью к нему, поскольку нестабильная, временная занятость неизбежно сопряжена с неопределенностью. У. Бек отмечает, что гибкие и нестандартные формы занятости фактически перекладывают на плечи индивидов риски, которые раньше брали на себя фирмы и государство. Если понимать социальную защищенность как определенные гарантии условий занятости и дохода, то ее уровень для работников в целом снизился. И в этом отношении риск оказывает разрушительное воздействие на человеческую жизнь, нарушая устоявшийся ритм и финансовую стабильность [Бек 2000].

У фрилансеров риск индивидуализирован. Они должны, во-первых, самостоятельно планировать свою трудовую деятельность, нести издержки по обучению, развитию профессиональных навыков, а также страхованию и материальному обеспечению. А, во-вторых, им приходится постоянно искать новые заказы и заполнять «дыры», образующиеся в рабочем графике [Gill 2002].

Фрилансер оказывается лишенным такой важной для любого наемного работника составляющей «хорошей работы» как социальный пакет, который, в зависимости от компании, включает ежегодный оплачиваемый отпуск и больничные, бесплатную страховку, медицинские услуги и т.п. Ввиду того, что в российской практике большинство договоров между фрилансерами и заказчиками являются неформальными, трудовая деятельность независимых работников не облагается социальным налогом. А значит, все заботы по социальному и пенсионному обеспечению перекладываются на плечи самого фрилансера.

В США для юридического обозначения фрилансеров используется термин «*независимый контрактор*» (independent contractor). Под ним понимается *не* наемный работник, который *не* состоит в длительных или постоянных отношениях с одним работодателем. С правовой точки зрения эти особенности имеют огромное значение, поскольку большинство наемных работников, как крупной корпорации, так и небольшой частной компании, попадают под действие трудового законодательства. Законы и

постановления, входящие в его состав, гарантируют работникам не только своевременную оплату труда, но и обеспечивают их различными социальными гарантиями, дают работникам право объединяться в профсоюзы, требовать дополнительной оплаты за сверхурочную работу, защищают от расовой и половой дискриминации, определяют минимальный уровень безопасности труда. Независимые работники, наоборот, не охвачены большинством из этих законов.

Тем не менее, некоторые западные компании стараются обеспечить равные социальные гарантии как фрилансерам, так и их штатным сотрудникам. Так, например, компания Gedas, являющаяся частью холдинга Volkswagen, с июня 2005 года ввела гибкую систему льгот для работников, в частности для IT-фрилансеров, сотрудничающих с этой компанией. Эта система льгот и привилегий позволяет работникам самостоятельно определять набор льгот и услуг из достаточно обширного списка. Если ранее компания предоставляла льготы, касающиеся только автомобильного обслуживания, то теперь сотрудники компании, включая фрилансеров, могут пройти бесплатный медицинский осмотр, получить материальную помощь по уходу за детьми, а также получить скидки в различных магазинах города. По словам руководства компании, подобные преобразования в системе льгот и привилегий были проведены для того, чтобы привлечь фрилансеров к постоянному сотрудничеству [Green 2005].

Но этот пример является, скорее исключением, чем правилом. В действительности же фрилансерам приходится либо смириться с тем, что они являются социально необеспеченными работниками, либо самостоятельно отстаивать свои права.

Кроме того, проблема социального и пенсионного обеспечения – это далеко не единственная финансовая сложность, с которой могут столкнуться фрилансеры. В эпоху широкого распространения различных кредитных услуг, независимые работники оказываются в неблагоприятных условиях при получении заемных средств у финансовых структур по причине того, что получаемые ими доходы, как правило, не могут быть документально подтверждены.

Возникает и еще ряд проблемных вопросов, затрагивающих финансовые аспекты жизни фрилансеров: каким образом, люди, имеющие непостоянное количество заказов, и, соответственно, различный заработок от месяца к месяцу, решают проблему нерегулярности доходов? Как они страхуют свои риски? Склонны ли фрилансеры к ведению строго учета и планирования доходов и расходов? Каковы особенности их сберегательного поведения? Несмотря на то, что в исследовательской среде существует определенный интерес к изучению фриланса и фрилансеров, эти темы там практически не затрагиваются.

В настоящей работе мы планируем рассмотреть широкий круг вопросов, касающихся финансового поведения российских фрилансеров. Прежде всего, необходимо оценить уровень доходов фрилансеров и степень их дифференциации, а также определить факторы, влияющие на эти характеристики. Затем мы последовательно рассмотрим основные финансовые проблемы, с которыми сталкиваются независимые работники, и выделим ключевые способы и модели поведения, которые используются ими для решения этих проблем.

Информационная база исследования

Настоящая работа опирается в основном на данные, собранные в ходе собственного эмпирического исследования, которое было осуществлено в два этапа. Первый этап проходил в апреле-мае 2007 года[19]. Были проведены глубинные интервью с

[19] Проект № 06-05-0008 «Самозанятость высококвалифицированных работников: трудовые стратегии и мотивация», реализованный в рамках Инновационной образовательной программы ГУ-ВШЭ «Формирование системы аналитических компетенций для инноваций в бизнесе и государственном управлении». Конкурс «Учитель и ученик» (2006-07 гг.). Помимо авторов статьи в исследовании

фрилансерами, занятыми в сфере информационных технологий (программисты, веб-дизайнеры) и в сфере переводческих услуг. Всего было опрошено 11 IT-фрилансеров и 14 фрилансеров-переводчиков.

На втором этапе в декабре 2008 года[20] был проведен массовый Интернет-опрос российских электронных фрилансеров. Анкета в формате веб-документа была размещена на сайте Free-lance.ru. Общее количество респондентов составило почти 15 тыс. человек, в том числе 11420 человек, заявивших, что они «являются фрилансерами, и это их единственный источник дохода» (32%), либо «являясь фрилансерами, они имеют и другие источники дохода» (66%).

Однако нам пришлось отсеять значительную часть из этих людей. Были исключены респонденты, которые не заполнили анкету до конца или, наоборот, слишком быстро по сравнению с остальными ответили на все вопросы. Также удалены респонденты, чьи ответы явно или косвенно свидетельствовали об их недобросовестном отношении к опросу. Кроме того, отсеяны начинающие и разовые фрилансеры, получившие в течение этого года не более одного заказа, либо (если отсутствовала информация о количестве проектов) те, у кого доля фриланса в доходах составляла не более 5%. Оставшиеся 8613 респондентов и составили конечный массив данных. Их мы можем считать «настоящими» фрилансерами, и именно о них пойдет далее речь в настоящей работе[21]. Эти люди различаются по своему статусу занятости. У 22% фриланс является единственным источником дохода, и ничем другим человек больше не занимается – их мы назвали «чистые» фрилансеры. Но есть еще и «совместители», сочетающие фриланс с другими видами оплачиваемой или неоплачиваемой занятости: 45% работают в качестве штатного сотрудника; 18% обучаются в ВУЗе; 9% имеют собственный бизнес, являются предпринимателями и 5% сидят дома со своим маленьким ребенком.

Помимо собственных данных мы использовали данные исследований, проведенных Аналитическим центром Юрия Левады («Мониторинг социально-экономических перемен 2008-6», «Курьер 2008-08»), Всероссийским центром изучения общественного мнения (исследование «Экспресс-ВЦИОМ 2008-26»)[22] и рядом других компаний.

Уровень финансовой обеспеченности фрилансеров

Уровень доходов фрилансеров

Вопрос о том, сколько зарабатывают фрилансеры, имеет первостепенное значение в контексте изучения их финансового поведения. При этом об уровне дохода независимых работников имеет смысл говорить, прежде всего, в разрезе их статуса занятости, поскольку данная группа является достаточно неоднородной. Среди людей, которые занимаются только фрилансом, половина получает до 25 тыс. рублей в месяц, 30% – от 25 до 50 тыс. и 20% – более 50 тыс. рублей, поэтому нельзя сказать, что уровень их дохода слишком высок. Тем не менее, те люди, которые совмещают фриланс с работой в штате организации, в совокупности получают практически столько же, сколько и «чистые» фрилансеры. Распределение ответов совпадает здесь с точностью до 3-4 п.п.

Табл. 1

Размер личного месячного дохода в зависимости от статуса занятости, %

Личный доход	**Совмещение фриланса с другой деятельностью**	**ИТОГО**

принимали участие к.э.н. А.В. Шевчук и студенты ГУ-ВШЭ Д. Диас Исла, А. Зубкова, М. Кашин, М. Степанова, Е. Шабанова.

[20] Проект № 08-04-0031 «Самозанятость в информационной экономике: как россияне осваивают новые формы организации труда» Научного фонда ГУ-ВШЭ. Конкурс «Учитель и ученик» (2007-09 гг.). Помимо авторов статьи в исследовании принимали участие к.э.н. А.В. Шевчук и студенты ГУ-ВШЭ А. Привалова, К. Никуткина, С. Лагун.

[21] Подробнее о процедуре сбора данных и структуре массива – см. [Стребков, Шевчук 2009].

[22] Массивы этих исследований были любезно предоставлены Единым архивом социологических данных.

	Работа в штате организации	Ведение собственного бизнеса	Учеба в ВУЗе	Уход за маленьким ребенком	Только фриланс	
Менее 10 тыс.	11,7	8,1	44,4	37,5	18,6	20,2
От 10 до 25 тыс.	34,5	25,3	37,3	39,1	34,8	34,5
От 25 до 50 тыс.	34,4	31,3	14,1	17,2	29,6	28,5
От 50 до 75 тыс.	11,6	18,5	2,4	3,5	10,2	9,8
От 75 до 100 тыс.	5,0	6,4	1,3	1,6	3,7	4,0
Свыше 100 тыс.	2,8	10,4	0,5	1,1	3,2	3,1
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Получается, что работа фрилансером может быть даже выгоднее, нежели аналогичная работа в офисе, ведь офисным работникам приходится еще и подрабатывать, чтобы выйти на тот же уровень дохода, который «чистые» фрилансеры имеют исключительно за счет своей свободной занятости. Этот вывод подтверждают и слова участников опроса: *«*[Зарабатываю] *раза в три больше чем зарабатывала в офисе, но надо ещё»* (Наталья, Москва, 27 лет, дизайнер). «*Для примерного представления, за неделю я спокойно отбиваю свою зарплату»* (Александр, Санкт-Петербург, 20 лет, дизайнер).

Хотя возможно и другое объяснение, связанное с тем, что работники-совместители имеют более низкую квалификацию, нежели «чистые» фрилансеры, которые являются настоящими профессионалами в своём деле. Конечно, это наиболее вероятно в том случае, если сфера деятельности совместителей во фрилансе не совпадает с их сферой деятельности по основному месту работу. Тогда для них это просто хобби, за которое они еще и получают деньги. Они не слишком уверены в своем мастерстве и не чувствуют в себе сил, чтобы полноценно выйти на рынок с этим видом деятельности.

Кроме того, важным фактором при выборе свободной формы занятости является желание иметь больше свободного времени [Стребков, Шевчук 2008]. Как правило, «чистые» фрилансеры не стремятся максимизировать свой доход, используя все отпущенные им для этого возможности, а, напротив, стараются не загружать себя дополнительной работой сверх необходимого. Свободное время представляет для них большую ценность, нежели возможность приобретать дополнительные материальные блага. Поэтому, скорее, можно говорить о том, что они «набирают» проекты, чтобы обеспечить себе «достаточный» для комфортного проживания доход, предпочитая заниматься «любимым делом» в свободном режиме, в удобное для себя время: «*Просто однажды понял, что по деньгам* [на фрилансе] *может получаться, как и при работе 8 часов*» (Владимир, Москва, 22 года, переводчик).

Недавнее масштабное исследование Global Freelance Survey 2007, которое проводилось на одной из крупных зарубежных бирж удаленной работы (в опросе приняло участие 3700 человек с 6 континентов), показало, что и на Западе ценность свободного времени среди фрилансеров чрезвычайно высока. Две трети опрошенных заявили, что, став фрилансером, они стали меньше работать, причем у 43% уровень доходов снизился, а у оставшихся 22% он, наоборот, увеличился [Ta'eed 2007].

В лучшем положении находятся фрилансеры, совмещающие проектную работу с предпринимательской деятельностью. Среди них только треть имеет месячный доход менее 25 тыс. рублей, 30% – от 25 до 50 тыс. и уже целых 35% – более 50 тыс. рублей.

Самыми же малообеспеченными являются молодые люди, которые совмещают фриланс с учебой в ВУЗе: 82% из них зарабатывает менее 25 тыс. рублей в месяц (причем, почти половина – вообще менее 10 тыс.), 14% удается получать от 25 до 50 тыс. и только

4% самых успешных выходят на уровень свыше 50 тыс. рублей в месяц. По сравнению с другими группами фрилансеров такие доходы являются достаточно скромными, однако, стоит учесть, что студенты могут посвящать работе лишь часть своего времени. К тому же, молодые люди без образования вряд ли могут рассчитывать на более высокую заработную плату в организации при гибком графике работы.

Помимо статуса занятости на доходы фрилансеров, естественно, влияют и другие параметры. Что касается социально-демографических характеристик, то здесь мы вряд ли можем получить существенные отличия от общероссийских закономерностей и выделить какую-то специфику непосредственно у фрилансеров. Традиционно уровень доходов выше у мужчин, у людей среднего возраста (27-40 лет), у лиц с высшим образованием.

Существенное влияние на уровень заработков оказывает опыт работы во фрилансе: неудивительно, что у новичков заработки пока еще не такие высокие, как у тех, кто практикует свободную занятость достаточно давно – более пяти, а особенно, более десяти лет. В первом случае 72% имеет доходы ниже 25 тыс. рублей, а во втором случае, таких лишь около четверти. Это логично, поскольку, чем больше опыт фрилансера, тем выше уровень его профессионализма и, соответственно, стоимость оказываемых услуг.

Табл. 2

Размер личного месячного дохода в зависимости от опыта фрилансера, %

Личный доход в месяц, руб.	**Опыт работы фрилансером**						**ИТОГО**
	Менее 1 года	1 год	2 года	3-5 лет	6-10 лет	11 лет и более	
Менее 25 тыс.	71,5	62,2	54,2	41,0	30,4	23,9	54,7
От 25 до 50 тыс.	20,2	25,1	29,6	36,6	38,6	30,9	28,5
Свыше 50 тыс.	8,3	12,6	16,2	22,5	31,0	45,2	16,8
ИТОГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

В разрезе специализации также выделяются группы с более высокими доходами – это те, кто занят в сфере маркетинга, рекламы и консалтинга (они же, в среднем старше остальных по возрасту и имеют больший опыт работы во фрилансе) и, наоборот, малооплачиваемые специалисты, которых заметно больше среди людей, занимающихся написанием текстов, копирайтеров и переводчиков (опять же, в среднем, они более молодые и менее опытные).

В ходе исследования мы стремились максимально повысить достоверность собранных данных и избежать большого количества фальсифицированных ответов и отказов от ответа, поэтому вопрос о доходе задавался нами в интервальной форме. К сожалению, это затрудняет проведение дальнейших расчетов производных показателей, однако, мы все-таки попытались это сделать, заменив интервальные значения на конкретные величины, принадлежащие этим интервалам[23]. В качестве оправдания используемого нами метода, можно сказать, что сами фрилансеры вряд ли бы смогли достоверно оценить свои доходы с точностью до 5-10 тыс. рублей, если бы мы их об этом прямо спросили. Как будет показано далее, их заработки испытывают большие колебания от месяца к месяцу, а учёт доходов и расходов «свободными художниками», как правило, не ведётся. Поэтому есть надежда, что, проведя эту процедуру, мы не сильно погрешим против истины.

[23] Замены были выполнены следующим образом: менее 10 тыс. рублей – 7 тыс.; 10-25 тыс. – 18 тыс.; 25-50 тыс. – 35 тыс.; 50-75 тыс. – 60 тыс.; 75-100 тыс. – 85 тыс.; свыше 100 тыс. – 120 тыс. рублей. Поскольку структура ответов представляет собой не равномерное, а квазинормальное распределение с центром, соответствующим примерно 20-25 тыс. рублям, значения смещены от середины интервалов в сторону этого центра.

Учитывая большой объем выборки, можно ожидать, что отклонения в большую и меньшую сторону взаимно погасят друг друга, а средние и медианные значения показателей будут близки к реальным величинам. Соответственно, мы получим результаты, которые не будут являться достоверными в строгом научном смысле, однако позволят нам сравнить между собой отдельные группы и сделать приблизительные оценки таких параметров, как совокупный и среднедушевой доход домохозяйства, стоимость одного проекта и одного часа работы фрилансера для разных специализаций. Для того чтобы избежать смещения оценок, связанного с влиянием экстремально больших и малых доходов, мы будем использовать, не средние, а медианные значения и, соответственно, говорить, например, не о *средней стоимости* проекта, а о *стоимости среднего* проекта.

Так, стоимость среднего проекта у переводчиков и копирайтеров составляет около 4 тыс. рублей, у художников, дизайнеров, фото- и видеооператоров – 7-8 тыс. рублей, у программистов, разработчиков, рекламщиков, маркетологов и консультантов – 10-12 тыс. рублей.

Любопытно, что в пересчете на рабочие часы, уровень оплаты различных категорий работников различается не так кардинально, как их совокупные доходы. Так, стоимость одного часа работы у людей, совмещающих фриланс с работой в штате организации, с учебой в ВУЗе или с уходом за детьми составляет порядка 110-120 рублей[24], у «чистых» фрилансеров и тех, кто параллельно занимается предпринимательской деятельностью – 140-150 рублей. Заметнее разброс по отдельным специализациям: меньше всего зарабатывают копирайтеры и переводчики – 100 рублей в час, чуть больше программисты, разработчики сайтов и дизайнеры – 120 рублей, фотографы и видеооператоры получают в среднем по 140 рублей в час, а самыми высокооплачиваемыми являются люди, занятые в маркетинге, рекламе и консалтинге – 155 рублей в час.

При этом следует отметить, что внутри каждой отдельно взятой категории работников разброс доходов чрезвычайно высок, что говорит о значительной неравномерности распределения денежных потоков и о существовании своеобразных элит и андеграудных слоев внутри сообщества фрилансеров. Децильный коэффициент дифференциации, показывающий отношение доходов 10% самых высокооплачиваемых работников к доходам 10% самых низкооплачиваемых составляет, например:

- для «чистых фрилансеров – 10,5 (420 против 40 рублей в час);
- для «штатных» работников – 7,1 (300 против 40 рублей в час);
- для «предпринимателей» – 9,3 (475 против 50 рублей в час);
- для «студентов» и «домохозяек – 9,0 (350 против 40 рублей в час).

Доходы фрилансеров на фоне общероссийских показателей

Ранее мы определили уровень дохода фрилансеров, а также выделили ряд параметров, от которых он зависит. Теперь посмотрим, как соотносятся их заработки с общероссийскими показателями. Согласно данным «Мониторинга социально-экономических перемен» и исследования «Экспресс ВЦИОМ», 70-75% россиян получают менее 10 тыс. рублей в месяц, что, конечно же, намного меньше уровня дохода фрилансеров (среди них таких только 20%).

[24] В данном абзаце рассматриваются доходы всех категорий работников исключительно от фриланса, без учета остальных источников заработка (работа в штате, предпринимательская деятельность и т.д.). Представленные цифры следует интерпретировать с большой осторожностью, поскольку, во-первых, при их получении сделан ряд достаточно сильных допущений, а, во-вторых, они представляют собой результат вычислений на основе нескольких вопросов (доля доходов от фриланса, среднее количество рабочих дней в неделю и часов в день и т.п.), в каждом из которых респондентом вольно или невольно могла быть допущена ошибка, способная привести к смещению конечных результатов.

Но даже, если среди российского населения выделить группу относительно высококвалифицированных специалистов, занимающих должности руководителей различных структурных подразделений[25], то и в этом случае сравнение оказывается в пользу фрилансеров (Табл. 3).

Табл. 3

Сравнение месячного дохода фрилансеров с доходами высококвалифицированных специалистов

Личный доход в месяц, руб.	Фрилансеры		МСЭП		Экспресс ВЦИОМ	
	N	%	N	%	N	%
Менее 10 тыс.	1482	**20,2**	200	**49,7**	63	**37,1**
От 10 до 25 тыс.	2533	**34,5**	165	**41,0**	88	**51,8**
От 25 до 50 тыс.	2093	**28,5**	31	**7,7**	17	**10,0**
От 50 до 75 тыс.	716	9,8	2	0,6	1	0,6
От 75 до 100 тыс.	291	4,0	2	0,6	0	0,0
Свыше 100 тыс.	225	3,1	2	0,4	1	0,6
Всего	7340	100	403	100	170	100

Полученные данные о доходах позволяют сделать очень важный вывод: фрилансеры, хотя и являются гетерогенной группой, объединяющей как студентов, так и предпринимателей, но в совокупности представляют собой группу вполне успешных работников (по крайней мере, с точки зрения заработков).

Зависимость стоимости услуг от вида работ

В открытом доступе на сайте Free-lance.ru доступна статистика средних цен на услуги, которые предоставляют фрилансеры, по отдельным специальностям. Можно предположить, что цены, заявленные в портфолио фрилансеров, являются верхними пороговыми значениями, с которых начинается торг между заказчиками и исполнителями в сторону понижения.

В Табл. 4 приведены значения средних месячных доходов фрилансеров, полученные по результатам нашего опроса, а также значения средней стоимости услуг фрилансера за месяц согласно данным сайта. Как видно, уровень желаемых заработков превышает их реальный уровень в среднем на 45%. Наибольшая разница наблюдается среди дизайнеров: их первоначальная цена завышена в среднем на 59%. Меньше, чем у остальных (всего 27%), разница между желаемым и реальным уровнем месячных заработков составляет у фрилансеров, занимающихся написанием текстов, копирайтеров и переводчиков. Скорее всего, это объясняется тем, в данной категории велика доля молодых, неопытных людей, студентов, которые буквально только что вышли на рынок труда. Поэтому внутри группы создается большая конкуренция за счет новичков, демпингующих на рынке и выставляющих более низкие цены на свои услуги, нежели остальные.

Табл. 4

[25] В массиве «Мониторинга социально-экономических перемен» были выбраны следующие категории работников: «руководитель, главный специалист предприятия, организации, органа управления», «руководитель структурного подразделения предприятия, организации (отдела, цеха, лаборатории)», «специалист (должность предполагает высшее или среднее специальное образование». В массиве «Экспресс ВЦИОМ» отобраны только: «бизнесмен, предприниматель», «государственный служащий, работник административных органов», «специалист с высшим образованием на производстве», «специалист с высшим образованием вне производства (наука, культура)». На наш взгляд, деятельность фрилансеров и их квалификация соответствуют именно этим категориям работников.

Сравнение желаемых и реальных месячных доходов фрилансеров по специализациям

Специализации	Опрос		Free-lance.ru[26]			Отношение (Free-lance / Опрос)
	N	сумма в месяц, (тыс. руб.)	N	сумма в месяц ($)	сумма в месяц, (тыс. руб.)	
Разработка и поддержка веб-сайтов	2489	32,0	8507	1540	47,8	1,49
Программирование	1279	33,6	2263	1545	48,0	1,43
Дизайн/Графика	3102	30,7	9493	1570	48,7	1,59
Фото	670	29,0	1533	1402	43,5	1,50
Аудио/Видео	280	33,7	655	1681	52,2	1,55
Тексты/Копирайт/Переводы	1645	23,5	5543	959	29,8	1,27
Реклама/Маркетинг/Консалтинг	826	40,4	1556	1808	56,1	1,39
Инжиниринг	185	37,9	1488	1733	53,8	1,42
ИТОГО (чел)**:**	10476		31038			
ИТОГО (среднее):		32,6		1530	47,5	1,45

Ранее мы уже убедились в том, что специализация фрилансера оказывает влияние на уровень его доходов, но в то же время в одну профессиональную категорию могут попасть работы абсолютно не равные между собой по сложности и уровню квалификации, требуемой для выполнения заказа. Поэтому любопытно проанализировать, как оплачивается не специализация в целом, а отдельные виды работ, которых на сайте выделено более ста. Однако существенных различий мы здесь не наблюдаем. В диапазон значений со средним заработком от 1000 до 2000 долларов в месяц попадает 84% видов деятельности. Низшие и высшие слои являются относительно малочисленными, а основу составляет большой средний слой.

В десятке же наиболее высоко оплачиваемых видов работ оказались такие занятия, как бизнес консультирование, дизайн упаковки, арт-директор, пиксел-арт, интерфейсы, промышленный дизайн, бизнес-планы, юзабилити (обеспечение удобства пользования сайтом, интерфейсом), разработка сайтов, программирование. Стоимость этих услуг составляют не менее двух тысяч долларов в месяц, а может превышать и три тысячи долларов, например, в случае бизнес-консультирования.

Среди наименее оплачиваемых видов работ, стоимость которых не превышает 950 долларов в месяц – написание текстов/речей/рапортов, художественный перевод, контент-менеджмент, создание WAP/PDA сайтов (для мобильных телефонов), рерайтинг, написание рефератов/курсовых/дипломных работ, постинг, редактирование и корректура, бухгалтерия, а также сканирование и распознавание текстов.

Чем же может объясняться различие в гонорарах, которые фрилансеры хотели бы получить за выполнение тех или иных видов работ?

Изначально мы предполагали, что стоимость услуг фрилансеров, занимающихся тем или иным видом деятельности, складывается под воздействием конкуренции. Цена находится в обратной зависимости от количества «свободных художников», оказывающих аналогичный вид услуг. Фрилансеры, по своей сути, являются конкурентами, борющимися за заказчика, точнее, за право выполнить конкретный заказ. Поэтому в тех группах, где зарегистрировано больше независимых работников, и конкуренция, соответственно, выше, фрилансеры должны снижать цены на свои услуги. И,

[26] Средние цены на сайте указаны в долларах США. Конвертация в рубли производилась по курсу 1$=31,05 рублей на 20.05.09 - день снятия показаний с сайта.

соответственно, наоборот, высокие цены будут характерны только для мало наполненных групп.

Однако, эта гипотеза не нашла подтверждение. Коэффициент корреляции Пирсона для двух анализируемых переменных (количества фрилансеров в группе и среднего заработка за месяц) оказался достаточно мал (r = –0,11) и с 30% вероятностью вовсе равен нулю. И, действительно, не всегда низкий уровень предложения фрилансеров на тот или иной вид услуг должен быть сопряжен с высокими ценами. Как и на любом рынке, здесь помимо предложения существует еще и спрос со стороны заказчиков, поэтому если его уровень является высоким, то равновесная цена будет высокой, но если услуга не пользуется популярностью, то и цена будет значительно ниже.

Более обоснованным выглядит предположение, что различия в уровне оплаты разных видов деятельности зависят от человеческого капитала (опыта, профессионализма, образования), требуемого для их выполнения. Происходит естественный процесс конвертирования одной формы капитала в другую: из человеческого в экономический [Радаев 2002, с. 30]. И, действительно, разработка и написание бизнес-планов или бизнес консультирование предполагают наличие у человека больших профессиональных компетенций, нежели сканирование и распознавание текстов. Для того чтобы окончательно удостовериться в этом, мы выделили из массива две группы респондентов. В первую вошли фрилансеры, специализирующиеся на выполнении наиболее высоко оплачиваемых видов работ, а во вторую – наименее оплачиваемых.

В результате мы получили, что, во-первых, у половины фрилансеров из второй группы общий трудовой стаж не превышает 2 лет, в то время как у половины их более успешных коллег он составляет уже, по крайней мере, 7 лет. Кроме того, лишь 20% «успешных» являются независимыми работниками менее года по сравнению с 54% во второй группе. Уровень их образования также несколько выше: в первой группе доля фрилансеров с высшим образованием на 8 п.п. больше, чем во второй группе. Таким образом, высокооплачиваемые специальности действительно требуют большого трудового опыта и более высокого уровня образования.

Доходы фрилансеров за рубежом

К сожалению, в открытом доступе нам удалось обнаружить лишь небольшое число исследований, позволяющих оценить уровень заработка фрилансеров за рубежом. Однако все они ожидаемо показывают, что доходы россиян в два-три раза отстают от доходов их зарубежных коллег.

Так, по результатам онлайн-опроса, проведенного в начале 2000-х годов Д. Пинком среди 1143 американских «свободных агентов», оказалось, что в среднем эти люди получают 35-40 тыс. долларов в год, что примерно эквивалентно нашим 100 тыс. рублей в месяц [Пинк 2006, с. 298].

Согласно результатам исследования Г. Ниса и Р. Педерсини, средний уровень доходов европейских фрилансеров-журналистов на рубеже 1990-х и 2000-х годов по разным оценкам составлял от 15 до 19 тыс. евро в год, то есть, был равен примерно 60 тыс. рублей в месяц [Nies, Pedersini 2003, p. 26-27]. При этом статистические данные показывают, что уровень заработка свободных работников пера ив Европе, как правило, меньше, чем у тех журналистов, которые работают в штате.

Уже упоминавшееся исследование Global Freelance Survey 2007, в котором приняли участие 3700 фрилансеров с шести континентов, позволило оценить часовую ставку свободных работников для разных специализаций. В среднем она составляет 50 долларов США в час и находится в диапазоне от 41 доллара (иллюстраторы) до 73 долларов (разработчики программного обеспечения) [Ta'eed 2007]. В то же время ожидаемые средние ставки российских фрилансеров по данным Free-lance.ru составляют от 20 до 25 долларов в час, что опять же примерно в два-три раза ниже, чем у их западных коллег.

Актуальные финансовые проблемы и способы их решения

В ходе опроса главными проблемами, беспокоящими большинство фрилансеров, вне зависимости от их текущего уровня доходя, были названы нестабильность и непредсказуемость будущих доходов (59%), а также высокие риски и вероятность обмана со стороны заказчиков (51%). Кроме того, российских фрилансеров угнетает отсутствие социальных гарантий (31%), социального пакета (28%) и легальных, документально подтвержденных доходов (22%), что заметно ущемляет их в правах по сравнению с традиционными, штатными работниками. А каждый пятый фрилансер в качестве недостатка отмечает относительно невысокий уровень дохода (см. Табл. 5).

Несложно заметить, что среди всех проблем, характерных для фриланса, именно финансовые проблемы являются наиболее актуальными. Поэтому анализ финансового поведения фрилансеров, направленного на решение или избегание этих проблем, имеет важное значение.

Табл. 5

Актуальность проблем фрилансеров, в зависимости от их уровня дохода, %

	Средний размер личного ежемесячного дохода			ИТОГО
	Менее 25 тыс. рублей	От 25 до 50 тыс. рублей	Свыше 50 тыс. рублей	
Нестабильность, непредсказуемость будущих доходов	63	58	54	59
Высокие риски, вероятность обмана со стороны заказчика	55	48	46	50
Необходимость самостоятельно заниматься поиском новых проектов	36	33	31	33
Отсутствие социальных гарантий	32	31	31	31
Недостаток общения с коллегами	29	29	31	29
Отсутствие социального пакета	29	27	27	28
Отсутствие легальных доходов	22	24	23	22
Относительно невысокий уровень дохода	26	16	13	20
Отсутствие карьерного роста	21	18	17	20
Необходимость самому себя организовывать и контролировать	18	16	14	17
Невысокий престиж данного вида занятости в глазах окружающих	16	14	14	14
Необходимость работать индивидуально	12	12	11	12
Рутинная, однообразная работа	7	6	6	6
Необходимость работать дома	4	5	7	5
Другое	1	1	1	1
Все нравится	5	7	9	7

Финансовые проблемы актуальны не только для российских свободных работников, но и для их западных коллег. Опрос американских фрилансеров-журналистов показал, что тремя наиболее значимыми для них отрицательными аспектами фриланса являются финансовая нестабильность (64%), низкий заработок (44%) и неравномерная загрузка работой (37%) [Banning 2005].

Проблема нестабильности доходов и способы ее решения

Как мы только что убедились, именно проблема нестабильности и непредсказуемости доходов является самой распространенной и актуальной среди фрилансеров. И действительно, лишь треть опрошенных (36%) заявили, что их заработки практически не меняются от месяца к месяцу, в то время как остальные в той или иной степени сталкиваются с колебаниями: у 44% доходы могут отличаться в полтора-два раза, а у каждого пятого (20%) – более чем в два раза[27].

Однако однозначно говорить об устойчивости доходов как о благе для фрилансеров не стоит, ведь понятие «стабильные доходы» нередко означает «стабильно низкие доходы». Среди людей, чей среднемесячный заработок не превышает 10 тыс. рублей, непропорционально много как тех, у кого колебания денежных поступлений минимальные (41%), так и тех, у кого они запредельно большие (26%). Вторая группа, которая довольно часто сталкивается с нестабильностью, – это, наоборот, самые высокооплачиваемые фрилансеры со средними доходами свыше 100 тыс. рублей в месяц. Таким образом, линейной зависимости между размером дохода и его устойчивостью не существует: на общем фоне сильные флуктуации испытывают как высоко, так и низкодоходные группы.

Интересно, что с ростом опыта работы в качестве фрилансера стабильность дохода монотонно снижается. Среди фрилансеров-новичков 42% говорят о неизменности своих заработков, а среди опытных профессионалов – только 32%. И это довольно неожиданный результат, поскольку логично предположить, что начинающим фрилансерам сложнее искать заказчиков, у них возможны большие перерывы в работе, в то время как люди, имеющие многолетний опыт работы, приобрели и связи, и репутацию, позволяющие им поддерживать финансовые потоки примерно на одном и том же уровне.

Можно было бы предположить, что на такое распределение ответов оказывают влияние другие более сильные факторы и, в первую очередь, то, что начинающие фрилансеры, чаще всего продолжают совмещать фриланс с другой оплачиваемой занятостью, следовательно, его доля в совокупном доходе невелика, и колебания незаметны. Однако исключение из анализа «совместителей» и рассмотрение только тех людей, у которых фриланс является единственным источником дохода, приводит к еще более сильному разбросу значений: мы имеем 30% людей со стабильным доходом среди новичков, и только 20% среди профессионалов. В свою очередь доля тех, чьи заработки отличаются в два с лишним раза, среди опытных фрилансеров в два раза выше (49% против 24%). Не меняется ситуация и в том случае, если исключить из анализа низкодоходные группы. В любом случае нестабильность доходов растет с увеличением опыта индивида в качестве фрилансера.

Возможно, это связано с тем, что опытные фрилансеры время от времени получают дорогостоящие проекты, и это существенно усиливает колебания их доходов. Нельзя исключать и вариант, что часть этих людей может специализироваться исключительно на сегменте «дорогих проектов», которых на рынке меньше, и которые поступают не так регулярно как небольшие рутинные задания.

Заметны различия и между отдельными специализациями фрилансеров: наиболее «стабильными» группами являются люди, работающие с текстами (копирайтеры, переводчики и т.д.) и программисты: здесь до 40% не испытывают проблем с колебаниями заработков. Наибольший разброс значений у фото- и видеооператоров: только у 27-29% из них доходы не меняются от месяца к месяцу. В данном случае он, вероятно, связан с сезонной спецификой работы фрилансеров, поскольку у людей, занимающиеся

[27] *«Разброс моего заработка может составить суммы от $100 до $2500 в месяц. Но чаще всего получается средняя величина, которая может колебаться в обе стороны, в зависимости от «плодородности» месяца или моих собственных желаний»* (Татьяна, Москва, 32 года, веб-дизайнер); *«Величина [доходов] варьируется по какой-то непредсказуемой формуле удачи»* (Ася, Москва, 19 лет, переводчик).

профессиональной съемкой, очевидно, должны быть всплески активности в летний и осенний периоды, когда проходит б**о**льшая часть торжественных мероприятий (свадьбы, корпоративные дни рожденья и т.п.).

Какие же возможности существуют у фрилансеров для борьбы с нерегулярностью доходов?

Естественно, что люди, совмещающие фриланс с работой в штате организации, находятся в более выгодном положении, ведь у них есть своеобразная «подушка безопасности» в виде заработной платы, а доходы от фриланса часто играют лишь вспомогательную роль. Соответственно, 45% из них указывают на неизменность финансовых поступлений. А с наибольшими колебаниями, в свою очередь, сталкиваются «чистые» фрилансеры и люди, совмещающие фриланс с предпринимательской деятельностью: у них лишь каждый четвертый имеет стабильные заработки. И это неудивительно: доход как тех, так и других складывается лишь из непостоянных компонент, таких как гонорар и прибыль. Таким образом, можно сделать вывод, что одним из способов борьбы с нестабильностью может быть **диверсификация источников доходов**, причем важно, чтобы доход хотя бы из одного из источников был постоянен. Наиболее простой выход – совмещение фриланса со штатной занятостью.

Можно предположить, что фрилансеры будут более тщательно выстраивать свои финансовые стратегии, нежели люди, имеющие постоянную занятость. Фрилансер представляет собой мини-предприятие, следовательно, он сам себе бухгалтер и должен вести **учёт финансовых поступлений и планирование расходов**. Это необходимо для того, чтобы не остаться в один прекрасный день без средств к существованию.

Тем не менее, как это ни удивительно, но 40% фрилансеров вовсе не контролируют свои денежные потоки, и только 10% *ведут их строгий детальный учет*, что даже меньше, чем среди населения в целом. Для сравнения, по данным общероссийского исследования, проведенного НАФИ в декабре 2008 г., учет всех средств, фиксируя все поступления и все расходы, осуществляют 20% населения[28].

Что касается практики *планирования расходов и доходов*, одного из базисных индикаторов финансовой грамотности, то ею пренебрегают 30% фрилансеров. Но даже у тех, кто имеет такие планы, горизонт ограничен минимальным сроком, не превышающим полгода. Естественно, между показателями учета и планирования существует сильная взаимосвязь, поскольку 21% от общего числа фрилансеров не делают ни того, ни другого. При этом результат опроса высокообразованных москвичей в возрасте от 26 до 45 лет, проведенный Фондом «Общественное мнение», показал, что и в этой группе 35% граждан обходятся без финансового планирования[29]. Таким образом, фрилансеры ничем не выделяются на общем фоне.

Очевидно, что потребность в финансовом учете приходит к людям с возрастом, когда у них уже появляется жизненный опыт, когда уровень доходов становится более существенным, и когда возникает ответственность не только за себя, но и за свою семью. И действительно, доля людей, контролирующих состояние своего кошелька, заметно выше среди граждан, состоящих в браке, находящихся в возрасте от 30 лет и с опытом работы фрилансером более пяти лет. Пол же, в свою очередь, никаким образом не влияет на обе рассматриваемые характеристики. А самым важным параметром является уровень дохода индивида, при этом минимальное планирование и учет осуществляют люди с доходами до 10 тыс. рублей в месяц (50%), среднее – с доходами от 10 до 75 тыс. рублей (62%) и максимальное – те, чей заработок превышает 75 тыс. рублей (71%). Более того,

[28] URL: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10152.html>.

[29] Опрос проведен в июне 2007 года методом личного интервью по месту жительства. Общий объем выборки – 600 респондентов. Данные любезно предоставлены Л. Пресняковой.

среди последних 18% ведут строгий, детальный учет доходов и расходов (в среднем по выборке таких лишь 10%), и 30% планируют более чем на полгода вперед (против 18% среди всех фрилансеров).

В зависимости от статуса индивида показатели также заметно различаются, однако не всегда именно так, как мы ожидали. Наиболее часто внутреннюю бухгалтерию ведут люди, совмещающие фриланс с предпринимательской деятельностью, и в этом нет ничего удивительного, поскольку это является частью их бизнеса, они вынуждены регулярно отчитываться перед налоговой инспекцией и вести контроль денежных потоков своего предприятия. Минимальный учет и планирование осуществляет молодежь, совмещающая фриланс с учебой в ВУЗе. Здесь тоже все очевидно, поскольку накладывается одновременно и юный возраст, и неопытность, и пока еще относительно невысокий уровень дохода.

Более интересная ситуация с теми, кто совмещает фриланс с работой в штате организации и «чистыми» фрилансерами. Что касается финансового *учета*, то по этому вопросу они практически ничем не отличаются друг от друга, и распределение их ответов близко к средним значениям по выборке в целом. А вот в том, что касается *планирования*, разница существенная: если штатные работники проявляют высокую склонность к упорядочиванию своих будущих финансовых операций, лишь немногим уступая в этом предпринимателям, то «чистые» фрилансеры, наоборот, реже всех остальных групп беспокоятся о завтрашнем дне.

Еще более любопытным является тот факт, что учет финансовых операций в наименьшей степени склонны вести как раз те люди, которым это планирование более всего необходимо, а именно те, чьи доходы от месяца к месяцу испытывают существенные колебания и могут отличаться в несколько раз. Трудно сказать, почему это происходит, что является основной причиной такого безрассудного поведения – то ли финансовая безграмотность, то ли лень, то ли излишняя самоуверенность, то ли своеобразный фатализм и ощущение неизбежности («*с этим просто смиряешься и все*»[30]), то ли что-то иное. А может быть, даже здесь у фрилансеров проявляется потребность в свободе, нежелание ставить свою жизнь в зависимость от каких-то цифр и планов, просто плыть по течению, чувствуя себя свободным и беззаботным.

Однако, помимо предложенного выше метода борьбы с нестабильностью доходов, есть еще несколько способов, в том числе **осуществление сбережений**, поэтому теперь обратимся к рассмотрению особенностей сберегательного поведения фрилансеров.

Результаты ответа на вопрос о том, есть ли в семье респондента сбережения, и на какое примерно время их хватит, если вдруг исчезнут все источники доходов, тоже оказались несколько неожиданными. Около 70% опрошенных признались, что сбережения у них есть, и эта цифра намного выше общероссийских показателей. Согласно оценкам трех независимых исследований, проведенных примерно в тот же период, что и наш опрос, только 25% всего населения России имеют запасы сбережений[31].

Любопытно, что у фрилансеров ни на наличие сбережений, ни на их размер не влияют практически никакие социально-демографические характеристики – ни пол, ни возраст, ни даже семейное положение респондента. Нет никаких различий и в зависимости от сферы деятельности человека: уровень сбережений одинаковый и у программистов, и у дизайнеров, и у переводчиков, и у представителей других специализаций. Не оказывает влияния и продолжительность работы фрилансером. Словом, сберегательное поведение мало связано с индивидуальными характеристиками респондента.

[30] Цитата из интервью с Александром (25 лет, программист, Москва).

[31] По результатам исследований Аналитического Центра Юрия Левады («Курьер 2008-08»), Фонда «Общественное мнение» и НАФИ.

Тем не менее, некоторые группы все-таки выделяются на общем фоне. Например, наилучшим образом свою финансовую безопасность обеспечивают люди, совмещающие фриланс с предпринимательской деятельностью: 28% из них утверждают, что смогут прожить на свои сбережения более четырех месяцев, в то время как среди остальных групп, включая «чистых» фрилансеров, эта доля составляет лишь 18-20%.

Большое влияние оказывает и уровень дохода, причем здесь наблюдается прямая монотонная зависимость: чем больше зарабатывает человек, тем больше у него сбережений. Среди людей с доходами менее 10 тыс. рублей в месяц лишь 14% обладают сбережениями, которые позволят им существовать более четырёх месяцев, с ростом заработка до 50 тыс. эта доля увеличивается до 20%, а среди самых высокооплачиваемых фрилансеров с доходами свыше 100 тыс. рублей таких уже насчитывается 42%.

В то же время любопытно, что **стабильность или нестабильность доходов не оказывает совершенно никакого влияния на наличие и размер сбережений**. Распределение ответов совершенно одинаково как у тех, чьи доходы не меняются от месяца к месяцу, так и у тех, у кого они испытывают колебания в полтора, два и более раз. Таким образом, сбережения не рассматриваются фрилансерами в качестве «подушки финансовой безопасности» на случай возникновения непростых жизненных ситуаций, и получается, что единственная стратегия снижения нестабильности, к которой осознанно или неосознанно они прибегают – это совмещение свободной занятости с работой в штате организации.

Высокие риски и вероятность обмана со стороны заказчика

Фриланс, как и любая другая форма свободной занятости, неизменно сопряжен с большой вероятностью оппортунистического поведения со стороны контрагента – заказчика. Согласно данным нашего исследования, это вторая по остроте проблема, которая беспокоит фрилансеров.

Действительно, более 70% опрошенных признались, что в 2008 году они, так или иначе, соприкасались с различными сложностями в работе с заказчиками. Наиболее часто фрилансеры сталкивались с изменением исходных задач проекта (45%) и задержкой оплаты (40%), а также с «исчезновением» заказчика (26%), полной или частичной невыплатой гонорара (22%), отменой уже выполняемого заказа без компенсации (18%). Большинство из этих проявлений недобросовестного отношения влекут за собой безвозвратные финансовые потери, поэтому фрилансеры должны уметь предвидеть эти проблемы и стараться их избегать. Мы видим, как минимум три возможных способа минимизации рисков фрилансеров в этой области, это: наличие постоянных заказчиков, заключение формальных договоров с ними и использование дополнительной услуги «гарантированная сделка», предоставляемой биржами удаленной работы.

Несмотря на высокий уровень нарушения обязательств на рынке, менее 12% всех респондентов при оформлении отношений составляют **официальный письменный договор**, что, собственно, объясняется краткосрочностью и опосредованностью этих отношений. Интересно, что гораздо чаще это делают люди, совмещающие фриланс с предпринимательской деятельностью (25%) и профессионалы из сферы деловых услуг (21%). Ровно половина опрошенных официального договора не заключает, а все основные вопросы (техническое задание, требования, уровень оплаты) фиксирует в ходе переписки. А 36% фрилансеров вообще договариваются с заказчиком обо всём только устно.

В действительности оказалось, что сама по себе форма договора серьезно не влияет на уровень нарушений и письменный договор в этом отношении не является сдерживающим фактором для заказчиков. Доля тех, кто сталкивался с теми или иными проблемами в работе с заказчиками, примерно одинакова как в случае заключения формального договора, так и без него. Единственное отличие – при наличии письменного соглашения чаще удается решить спорные ситуации между сторонами путем переговоров.

По сравнению с практикой заключения официального договора, которая, как оказалось, не всегда является действенным способом в борьбе с проявлениями оппортунизма, **работа с постоянными заказчиками** является более удачным вариантом избегания риска. Среди тех, кто работает только с постоянными заказчиками (а таких людей 6% от общего числа респондентов), доля фрилансеров, не столкнувшихся в течение года ни с одним из нарушений договоренностей, наиболее высока – 44% по сравнению с 29% в среднем по выборке.

В то же время, биржи удаленной работы предлагают свой способ минимизации риска фрилансеров – дополнительную функциональную **услугу «гарантированной сделки»**. Её смысл заключается в том, что после достижения договоренности между заказчиком и исполнителем о сроках и стоимости проекта, заказчик перечисляет все сумму оплаты на счет биржи, а после сдачи готового заказа эти деньги направляются фрилансеру. Таким образом, администрация сайта выступает гарантом двусторонних отношений, получая за свои посреднические услуги определенную комиссию.

Хотя мы и не обладаем необходимыми данными, чтобы оценить насколько активно фрилансеры используют данную услугу, но две трети из них, по крайней мере, считают важным участие биржи удаленной работы в решении конфликтных ситуаций между фрилансерами и их заказчиками с помощью «сделок без риска», в том числе 38% находят это очень важным. Точно также, 43% опрошенных хотели бы иметь возможность получать оплату за свою работу через интернет-сайт, причем для 20% это является очень важным условием. Однако не исключено, что это всего лишь декларативные заявления, поскольку на сегодняшний день ни фрилансеры, ни заказчики их услуг пока еще не привыкли платить за дополнительные функции, даже если это ведёт к снижению риска.

Проблема социального и пенсионного обеспечения

Являясь штатным сотрудником компании, человек помимо регулярных выплат заработной платы обеспечен многими дополнительными гарантиями и льготами со стороны работодателя, обычно составляющими, так называемый, социальный пакет. Что же касается фрилансеров, не имеющих какого-либо отношения к формальной занятости, то по причине отсутствия постоянного работодателя они оказываются лишенными такого рода привилегий.

Кроме того, согласно Закону «О трудовых пенсиях в РФ» пенсионные выплаты работнику назначаются исходя из страхового стажа, в который включаются «периоды работы на определенной должности по трудовому договору и периоды деятельности по договорам гражданско-правового характера (например, по договорам на оказание услуг или подряда, или по авторским договорам)» [Милославская, Лысова 2003]. Но в страховой стаж эта работа включается лишь при условии, что за эти периоды работодатель или заказчик уплачивал страховые взносы в Пенсионный фонд РФ. Таким образом, получается, что даже если фрилансер и заказчик заключали официальный письменный договор на оказание услуг (что, как показывает практика, совершается крайне редко), то этого еще не достаточно, чтобы повлиять на пенсионные накопления фрилансера. Иными словами, забота о социальном и пенсионном обеспечении практически полностью ложится на плечи самого независимого работника. Но каким образом фрилансеры пытаются решить эту проблему?

Можно выделить три стратегии, которые используются для решения проблем, связанных с социальным и пенсионным обеспечением: стратегия совместительства, сберегательная стратегия и «равнодушная стратегия».

Стратегия совместительства заключается в том, что, являясь одновременно фрилансером и штатным сотрудником компании (иногда лишь формально[32]), работник оказывается обеспечен и социальными гарантиями, и будущей пенсией. Иными словами, все проблемы решаются одним разом за счет постоянной занятости. Возможно, именно по этой причине 27% «чистых» фрилансеров в будущем планируют совмещать свободную занятость с работой по найму (24%) или вовсе перейти работать в штат организации (3%).

Сберегательной стратегией мы назвали такие действия фрилансеров, при которых проблему осуществления пенсионных накоплений, а также нахождения средств на отпуск или на случай временной нетрудоспособности в связи с болезнью, им удается решить самостоятельно за счет осуществления сбережений. Как было показано ранее, у большинства фрилансеров сбережения есть, однако, их запас не настолько велик, чтобы полностью обеспечить себе достойную старость. К сожалению, в нашей анкете не было вопроса о знании и пользовании услугами негосударственных пенсионных фондов, однако, на основе личных интервью с фрилансерами, у нас есть основания предположить, что и осведомленность, и пользование услугами находится на низком уровне, также как и среди россиян в целом.

«Равнодушная стратегия» – это отсутствие каких-либо действий, имеющих своей целью решение проблемы необеспеченности социальными гарантиями, а также проблемы будущих пенсионных выплат. Проявление полностью нейтрального отношения к проблеме отсутствия таких социальных льгот и гарантий, как ежегодный оплачиваемый отпуск или больничные, медицинская страховка и денежные выплаты по итогам года, особенно характерно для молодых фрилансеров, которые в большинстве своем пока еще являются студентами. Это неудивительно, поскольку молодые люди склонны с оптимизмом смотреть в будущее и редко задумываются о подобных проблемах, надеясь решить их самостоятельно и когда-нибудь потом[33].

Проблема отсутствия документально подтвержденных доходов

В эпоху огромной популярности различного рода кредитных услуг, фрилансеры, чей доход полностью или частично (в зависимости от статуса занятости) лишен документального подтверждения, оказываются в наиболее неблагоприятных условиях для получения заемных средств у финансовых структур.

Значимой эту проблему признают 22% опрошенных, однако, степень ее актуальности не равнозначна для всех. Неудивительно, что меньший дискомфорт в связи с отсутствием документов, подтверждающих наличие дохода от свободной занятости, испытывают люди, совмещающие фриланс со штатной занятостью и предпринимательством, ведь хотя бы часть их доходов является официально зарегистрированной. А больше всего сложностей неофициальный характер доходов вызывает у «чистых» фрилансеров: 28% из них серьезно озабочены этой проблемой.

В качестве единственной альтернативы заемным деньгам, для получения которых требуется подтверждение доходов, мы видим сбережения. В случае если запас сбережений фрилансера является достаточным, чтобы прожить более полугода в условиях полного исчезновения всех источников доходов, то необходимость брать краткосрочные и среднесрочные кредиты значительно снижается. Следовательно, проблема отсутствия легальных, документально подтвержденных доходов теряет свою остроту. Тем не менее, судя по результатам исследования, наличие и размер сбережений никаким образом не влияют на актуальность данного вопроса для фрилансеров: во всех группах его называют в качестве важного от 18% до 24% респондентов.

---

[32] «*Мне в этом отношении повезло больше других – я числюсь в штате предыдущего места работы, так как у меня остались хорошие отношения с руководством. Стаж капает, и денежные отчисления идут в фонд»* (Татьяна, Москва, 32 года, дизайнер).

[33] "*Меня, если честно, пока не сильно заботят такие проблемы"* (Владимир, Москва, 22 года, переводчик).

При этом стоит отметить, что в докризисных условиях банки начали активно применять политику упрощенной выдачи кредитных средств, правда, как правило, на менее выгодных для заемщика условиях (с завышенной эффективной ставкой по кредиту). Есть основания полагать, что данная тенденция, которая, вероятно, продолжится после стабилизации экономической обстановки в банковском секторе, приведет к снижению актуальности проблемы, связанной с отсутствием документально подтвержденных доходов.

Заключение

До настоящего момента данные о заработках фрилансеров ограничивались лишь весьма приблизительными оценками, и сложно было оценить уровень их жизни. Нам удалось установить, что фрилансеры в совокупности представляют собой материально обеспеченную группу: уровень их доходов выше не только по сравнению с общероссийскими показателями, но и относительно высококвалифицированных специалистов.

Среди самих фрилансеров наибольшая дифференциация по уровню доходов наблюдаются в разрезе статуса занятости: больше остальных зарабатывают люди, совмещающие свободную деятельность с ведением собственного бизнеса, а меньше – студенты и женщины, ухаживающее за своими маленькими детьми. Кроме того, существенное влияние на уровень доходов оказывает опыт работы человека во фрилансе.

Несмотря на высокие оценки финансовой обеспеченности независимых работников, был выявлен целый ряд актуальных для фрилансеров проблем, куда вошли: нестабильность и непредсказуемость ежемесячных доходов, высокие риски и вероятность обмана со стороны заказчика, отсутствие социальных гарантий и социального пакета и, наконец, отсутствие документально подтвержденных доходов.

Фрилансеры не стремятся осуществлять тщательный учет и планирование своих доходов и расходов, они не отличаются высоким уровнем финансовой грамотности. Единственное объяснение, которое можно найти данному факту – это чрезмерная любовь к свободе и нежелание ставить свою жизнь в зависимость от каких-то цифр и планов, желание просто плыть по течению, чувствуя себя свободным и беззаботным.

И хотя у фрилансеров ситуация со сбережениями обстоит несколько лучше, чем в целом по стране (70% респондентов заявили, что они у них есть), их запаса явно недостаточно для того, чтобы решить проблему нестабильности доходов, а также социального и пенсионного обеспечения. Поэтому в качестве самой распространенной стратегии избегания риска применяется совмещение свободной занятости с работой в штате организации, что позволяет решить многие из обозначенных выше проблем.

Литература

1. *Kalleberg A.L.* Non standard employment relations: Part-time, temporary and contract work // Annual Review of Sociology. 2000. Vol. 26. P. 341-365.
2. *Шевчук А.В.* Самозанятость в информационной экономике: основные понятия и типы // Экономическая социология. 2008. Т. 9. №1. С. 51-64. URL: <http://www.ecsoc.msses.ru/issues/2008-9-1/index.html>.
3. *Handy C.* The future of work. A guide to a changing society. Oxford: Basil Blackwell, 1984.
4. *Хэнди Ч.* Время безрассудства. Искусство управления в организации будущего. СПб.: Питер, 2001а.
5. *Хэнди Ч.* По ту сторону уверенности. О новом мире внутри и вокруг организаций. СПб: Питер, 2001б.
6. *Бек У.* Общество риска. На пути к другому модерну. М.: Прогресс-Традиция, 2000. Гл. VI. С. 202–230.

7. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
8. *Rifkin J.* The end of work: The decline of the global labor force and the dawn of the post-market era. New-York: Tarcher, 2004.
9. *Бехтель М.* Будущее труда. Размышления, взгляды, перспективы. М.: Институт им. Гете, 2000.
10. *Пинк Д.* Нация свободных агентов: как новые независимые работники меняют жизнь Америки. М.: Издательский дом «Секрет фирмы», 2006.
11. *Малоун Т.У.* Труд в новом столетии. Как новые формы бизнеса влияют на организации, стиль управления и вашу жизнь. М.: Олимп-Бизнес, 2006.
12. *Malone T.W., Laubacher J.* The dawn of the e-lance economy // Harvard Business Review. 1998. Vol. 76. No. 5. P. 144-153.
13. *Gill R.* Cool, creative and egalitarian? Exploring gender in project-based new media work in Europe // Information, Communication & Society. 2002. Vol. 5. No. 1. P. 70-89.
14. *Green A.* Flex helps freelance it workers go full-time // Employee Benefits. 2005. Aug 3. P. 7.
15. *Стребков Д.О., Шевчук А.В.* Фрилансеры в информационной экономике: как россияне осваивают новые формы организации труда и занятости (по результатам Первой всероссийской переписи фрилансеров). Препринт WP4/2009/03. М.: ГУ-ВШЭ, 2009. URL: <http://www.ecsoc.ru/db/msg/19771>.
16. *Стребков Д.О., Шевчук А.В.* Фрилансеры в информационной экономике: мотивация и организация труда // Социальная реальность. 2008. №1. С. 23-39. URL: <http://socreal.fom.ru/files/sr0801-023-039.pdf>.
17. *Радаев В.В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. 2002. Т. 3. №4. С. 20-32.
18. *Nies G, Pedersini R.* Freelance journalists in the European media industry. Report. European Federation of Journalists, 2003. URL: <http://www.ifj.org/pdfs/FinalReportFreelance.pdf>.
19. *Ta'eed C.* 3700 Freelancers Surveyed … The Results Are Here! 2007. URL: <http://freelanceswitch.com/general/3700-freelancers-surveyed-the-results-are-here/>
20. *Banning D.* Executive summary: Survey of freelance journalists. 2005. URL: <http://www.mediabistro.com/mbtoolbox/watercooler/survey_says_19975.htm>
21. *Милославская Д., Лысова Е.* Доживем ли до пенсии? Как исчислять стаж для назначения пенсии фрилансеру // Журналистика и медиарынок. 2003. № 6.