

КАЧЕСТВО ЗАНЯТОСТИ И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ)*

О. С. Крутова

В статье рассматривается проблематика формирования качества занятости населения Республики Карелия. В данном случае понятие «качество занятости» рассматривается как результат трудовой деятельности человека, заключаемый в уровне получаемого трудового дохода и, как результат, уровне потребления семьи. В таком виде понятие «качество занятости» близко понятию «уровень жизни», в связи с чем в качестве индикаторов качества занятости и уровня жизни семьи автором используются такие показатели как доходная обеспеченность домохозяйства, уровень потребления, имущественная обеспеченность и др. В качестве эмпирического материала для анализа используются данные экономико-социологического обследования домохозяйств, проводимого в г. Петрозаводске в 2004 г.

За последнее десятилетие экономическая система Российской Федерации претерпела кардинальные изменения, что коренным образом сказалось как на политике занятости государства, так и на формировании нового социально-ориентированного рынка труда.

В период формирования рыночных отношений деятельность экономистов и органов власти фокусируется на отслеживании и регулировании важных макроэкономических процессов, в то время как трудовые ресурсы рассматриваются как вторичный элемент функционирования экономической системы.

Политика занятости российского переходного общества более сориентирована на решение проблем безработицы, тогда как сфера защиты прав работающего населения остается практически за рамками государственного регулирования.

Качество занятости в России в силу характера проведенных реформ в экономике и политике остается на низком уровне, так как не сформирован рынок труда западного типа, в России функционирует не рыночная, а смешанная экономика, продолжается процесс урбанизации и индустриализации, остается низким качество жизни, существует резкая дифференциация между городом и селом.

В период середины 1980-х годов до начала XXI века в российской сфере занятости населения произошли существенные качественные изменения, радикально изменилась структура и характер рабочей силы. Одновременно с изменением качественного состава рабочей силы произошло изменение качества занятости населения.

Характеризуя критерии качества занятости населения, следует особое внимание обратить на понятие «занятость», которое может анализироваться с различных позиций.

Во-первых, занятость – это не только работа за заработную плату или жалование, но также работа для получения прибыли или семейного дохода, включая производство для собственного потребления⁹.

Во-вторых, занятость является важным критерием развития рынка труда, поскольку занятость – это результат состояние, который имеет человек на рынке труда (занятость или незанятость).

* Статья подготовлена в рамках проектов: «Социальное партнерство как инновационный механизм формирования социально-ориентированной политики занятости региона», (№ 03-0200385а), 2002, проект поддержан РГНФ на 2003-2004. Руководитель Морозова Т.В.; «Проблемы и предпосылки формирования институтов рынка в условиях переходной экономики», (№02-06-80482), 2002-2004 г.г., проект РФФИ. Руководитель Козырева Г.Б.

⁹ Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Изд-во «Экзамен», 2003. С.36.

В-третьих, занятость – это социально-экономическая категория, которая характеризует различные формы социально-трудовых отношений, в которые вступают люди между собой по поводу участия в общественно полезной деятельности на том или ином рабочем месте с получением соответствующих доходов.

В целом, «занятость – система отношений между людьми по поводу обеспечения рабочими местами и участия в хозяйственной деятельности, определяемая особенностями способа производства. Занятость выступает как итоговый момент отношений распределения работников по родам деятельности»¹⁰. Занятость населения представляет собой также «деятельность граждан, связанная с удовлетворением их личных потребностей, и, как правило, приносящая им заработок (трудовой доход)»^{11,12}.

В свою очередь, «Занятые экономической деятельностью – лица, участвующие в производстве благ и различного рода услуг и в связи с этим вступающие в отношения с другими лицами, группами лиц или обществом по поводу своих доходов»¹³.

В современном мире особое значение получает понятие «качество занятости» как категория социально-ориентированной экономики, как своеобразный индикатор, свидетельствующий о национальном благополучии, об эффективности курса реформ, их привлекательности для населения.

Само содержание понятия «качество занятости» может иметь разное содержание в зависимости от критериев, вкладываемых в это понятие. Используя в качестве критериев для анализа только характер деятельности государства, либо политику предприятий в области труда, невозможно объективно оценить социальную составляющую понятия «качества занятости населения».

Качество занятости – это интегральный показатель, отражающий материальное, социальное и моральное благополучие личности как субъекта социально-трудовых отношений, степень удовлетворения материальных потребностей семьи посредством трудовой деятельности трудоспособных членов домохозяйства.

Качество занятости непосредственно связано с уровнем занятости населения, объединяющим такие профессионально-личностные характеристики как образование, режим работы, должность, тип предприятия и отрасль экономики в единую характеристику.

В данном случае понятие «качество занятости населения» отражает не только социальный и экономический уровень жизни населения (качество жизни и экономическую эффективность производства), но и уровень политики государства в сфере труда (наличие социальных гарантий со стороны государства).

Качество занятости в таком случае представляется как категория индивидуальная (относящаяся к каждому члену семьи), так и коллективная (среднедушевой доход семьи). Определенный уровень заработной платы, позволяющий удовлетворить потребности семьи, является единственно верным критерием для оценки качества занятости населения.

Заработная плата должна обеспечивать хотя бы необходимый прожиточный минимум для каждой семьи. Если заработная плата не обеспечивает минимального уровня жизни семьи, нельзя говорить в наличии удовлетворительного качества занятости членов семьи.

Прожиточный минимум представляет собой показатель минимального уровня потребления материальных благ и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности в стоимостном выражении. Кроме того, он включает обязательные платежи и сборы.

¹⁰ Большой экономический словарь. / Под ред. А.Н. Азрилияна. Изд. 2-е, допол. – М., 1997. Стр. 185.

¹¹ Малый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М., 2000. Стр. 237.

¹² Экономическая энциклопедия. / Научн.-ред. Совет изд-ва «Экономика»; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М., 1999. Стр.204.

¹³ Большой экономический словарь. / Под ред. А.Н. Азрилияна. Изд. 2-е, допол. – М., 1997. Стр. 185.

Применительно к городу Петрозаводску прожиточный минимум таков. На душу населения прожиточный минимум составляет 2599 руб., трудоспособное население - 2863 руб., пенсионеры - 1995 руб., дети - 2401 руб.¹⁴

Согласно Федеральному закону «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» прожиточный минимум определяется как «стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы»¹⁵.

В свою очередь потребительская корзина – «минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности»¹⁶.

Величина прожиточного минимума рассчитывается уполномоченными государственными органами по труду и статистике путем суммирования стоимости минимального продовольственного набора, из 20 наименований продуктов питания (70% от минимальной потребительской корзины) и стоимости расходов на основные непродовольственные товары, услуги (30% от минимального продовольственного набора).

Однако надо сказать, что прожиточный минимум – это критерий низкого уровня, уровня бедности, чаще всего он не базируется на потребительской корзине. Поэтому прожиточный минимум часто называют «порогом» или «чертой» бедности, подчеркивая тем самым невозможность человеческого существования на сумму денежных средств меньшую, чем величина данного показателя.

Если прожиточный минимум означает минимально допустимый уровень материально-го обеспечения семьи, то уровень жизни населения – это уровень необходимого для семьи благосостояния, потребления благ и услуг. Для измерения региональных различий в уровне жизни одним из наиболее приемлемых статистических параметров считается отношение среднедушевых доходов населения к величине прожиточного минимума (т.е. покупательная способность доходов). Уровень жизни, таким образом, означает индивидуальный потребительский бюджет семьи.

Минимальный потребительский бюджет - критерий большего, чем прожиточный минимум, социально-приемлемый уровень воспроизводственного потребления, удовлетворения основных материальных и духовных потребностей человека.

Величина минимального потребительского бюджета складывается из суммы денежных средств, необходимых для приобретения набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, позволяющих человеку удовлетворить минимальные потребности жизнеобеспечения.

Экономико-социологическое обследование проводилось на территории предприятий города Петрозаводска в 2004 г. В выборке участвовало 180 семей (580 чел.). Общая характеристика занятого населения сводится к анализу таких позиций как:

Выборка респондентов состоит преимущественно из работников бюджетных организаций, акционерных обществ с участием государства, товариществ (обществ) с ограниченной ответственностью и частных (семейных хозяйств).

Должностная структура опрошенных респондентов состоит преимущественно из квалифицированных рабочих, специалистов и руководителей.

Размер совокупного денежного дохода семьи, состоящего из заработных плат трудоспособных членов семьи, заключается в 5 группах дохода:

- 1) от 4000 до 6000 рублей (16,6%);

¹⁴ Утверждена постановлением Правительства Республики Карелия от 28 июля 2004 года N 77-П.

¹⁵ Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» от 24 октября 1997 г. N 134-ФЗ (с изменениями от 27 мая 2000 г., 22 августа 2004 г.).

// <http://science.garant.ru/public/default.asp?no=12017409>

¹⁶ Там же.

- 2) от 6000 до 8000 рублей (21,3%);
- 3) от 8000 до 12000 рублей (18%);
- 4) от 12000 до 15000 рублей (10%);
- 5) более 20000 рублей (11,9%).

Среди демографических типов семей превалирует тип «супружеская пара с 1-2 детьми» (59,1%), «супружеская пара без детей» (12,6%) и «мать-отец с 1-2 детьми» (10,4%).

Среди социальных типов семей превалирует тип «семьи, где работающих больше, чем иждивенцев» (39,3%) и «семьи, где количество работающих равно числу иждивенцев» (22%).

В целях получения более достоверной информации при сравнении двух типов семей выбирается один наиболее распространенный демографический тип семьи – супружеская пара с 1-2 детьми (малодетная семья).

Качество занятости рассчитывается как соотношение среднедушевого дохода и нормы потребления семьи. «Среднедушевой доход семьи (одинок проживающего гражданина) - совокупная сумма доходов каждого члена семьи (одинок проживающего гражданина), деленная на число всех членов семьи» (статья 1)¹⁷. В данном случае предлагается анализ материальных возможностей двух категорий малодетных семей. За основу для исследования берутся семьи с потенциально низким качеством занятости (6000-8000 руб.) и с потенциально высоким качеством занятости (15000-18000 руб.).

Первая группа семей потенциально не имеет нормального обеспечения потребностей посредством трудового дохода. Вторая группа семей может обеспечить потребности посредством трудового дохода.

Характеристики занятости респондентов. Если в первой группе большинство респондентов имеет занятость в ТОО (ООО) (39%) и на предприятиях бюджетной сферы (22%), то респонденты второй группы работают преимущественно на предприятиях смешанной формы собственности (АО с участием государства) (56,3%).

Примечательно, что среди семей с доходом 6000-8000 руб., где уровень заработной платы респондентов относительно низкий, 40% семей имеет работников бюджетной сферы и служащих в АО с участием государства (около 30%). В семьях, где респонденты имеют средний уровень заработной платы, сформировалось, преимущественно две группы работающих (бюджетная сфера и АО с участием государства).

Как правило, должность квалифицированного работника, впрочем, как и специалиста, предполагает наличие низкого или среднего уровня заработной платы. Зачастую именно фактор низкой заработной платы порождает потенциальную и фактическую мобильность рабочих мест.

Зачастую потенциальная смена работы сопровождается изменением профессионального статуса. Большинство респондентов первой группы хотело бы повысить квалификацию в рамках своей профессии (43,5%). Примечательно, что уровень заработной платы респондентов такой группы средний. В то же время значительная часть респондентов довольна своим статусом и не собирается ничего менять (17,4%).

Примечательно, что малая доля респондентов собирается либо получить новую специальность, либо освоить смежную (по 13% ответов). Как правило, респондентов в таких семьях имеют как низкий, так и средний уровень заработной платы. Есть среди указанной группы и те, кто не имеет возможности изменить свой профессиональный статус. Как правило, это респонденты с низким уровнем заработной платы.

¹⁷ Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» от 24 октября 1997 г. N 134-ФЗ (с изменениями от 27 мая 2000 г., 22 августа 2004 г.). // <http://science.garant.ru/public/default.asp?no=12017409>

Для респондентов второй группы семей изменение профессионального статуса также является способом осуществления мобильности, 42,9% респондентов хотело бы повысить квалификацию в рамках своей профессии. В то же время 28,6% респондентов устраивает имеющийся статус. Лишь 14,3% респондентов хотело бы получить новую специальность. Респонденты, желающие повысить квалификацию в рамках своей профессии, как правило, имеют либо низкий, либо средний уровень заработной платы.

Большинство респондентов первой группы семей соотносит изменение профессионального статуса с желанием изменить свой социальный статус (более высокая зарплата, стремление реализовать свой потенциал, интерес освоить новое дело, необходимость приобретения стабильности в жизни).

Примечательно, что респонденты второй группы семей свою необходимость изменения профессионального статуса объясняют теми же причинами, что и семьи первой группы, однако, наиболее часто в качестве главной причины ими указывается стремление реализовать свой потенциал, а не желание иметь более высокую зарплату.

Доходная обеспеченность. В основном, совокупный среднемесячный доход семьи складывается из основной заработной платы (46,2%) и дополнительного заработка (25,5%). Семьи, имеющие детей, имеют в качестве одного из источников дохода пособия на детей, однако, как правило, доля этого источника дохода в бюджете семьи незначительна.

Наиболее часто семьи первой группы имеют три основных источника дохода: основная заработная плата (42,5%); пособия на детей (28,3%); дополнительный заработок (23,9%).

Структура источников доходов для семей второй группы несколько иная. Как и в предыдущем случае, большую часть доходов составляет заработная плата (63%), дополнительный доход (18,5%), стипендия (11,1%) и пособия на детей (7,4%).

Помимо основных источников дохода семьи, как правило, имеют другие регулярные доходы. Наиболее часто в качестве дополнительного источника для пополнения бюджета семьи используется денежная помощь от родственников и знакомых (40%). Также довольно часто респонденты получают доход от сдачи в наем жилья (16%) и проценты по вкладам (14%).

Наиболее часто семьи первой группы в случае нехватки денежных средств в семье регулярно обращается за помощью к родственникам, а также получает прибыль посредством сдачи в наем жилья. Семьи второй группы реже испытывают недостаток денежных средств, однако, как и семьи первой группы, предпочитают обращаться за помощью к родственникам и друзьям.

Как правило, нехватка заработной платы для удовлетворения потребностей семьи является не только одним из факторов потенциальной трудовой мобильности, но и способствует перераспределению структуры денежных расходов и характера потребления в семье.

Характеризуя степень удовлетворения потребностей семьи посредством получаемых ежемесячно доходов, обращают на себя внимание три позиции. Первая позиция связана с полным обеспечением потребностей семьи и их соответствием уровня доходов. Вторая позиция связана с неполным удовлетворением потребностей. Наконец, третья позиция связана с полным неудовлетворением потребностей.

Первая группа семей выявляет вторую и третью позиции потребления. В данной категории семей лишь 9,1% имеет нормальный уровень обеспечения потребностей (первая позиция). Как правило, это семьи, где уровень заработной платы либо средний, либо относительно высокий.

Большая часть семей либо имеет частичный уровень удовлетворения потребностей (54,5%), либо полностью не обеспечивает собственные потребности (36,4%). Частичное или полное неудовлетворение потребностей также характерно для семей, где уровень заработной платы респондентов средний.

Большинству респондентов второй группы достаточно денежных доходов для удовлетворения потребностей семьи (85,7%). В то же время 14,3% семей с трудом удовлетворяют потребности семьи, что говорит о нехватке денежных средств в семье. Как полное, так и частичное удовлетворение потребностей наблюдается в отношении всех семей, независимо от уровня заработной платы респондентов.

В целях удовлетворения материальных потребностей семьи зачастую имеют разовые поступления в семейный бюджет. Наиболее часто разовые поступления в доход семьи характеризуются денежной помощью или денежным наследством от родственников (32,1%). Менее значительна денежная помощь от предприятия, местных властей, однако, она также находит отражение в структуре совокупного дохода семей (10,3%). Наконец, часть семей, живущих на территории города Петрозаводска, иногда получает прибыль от личного подсобного хозяйства.

Семьи первой группы, как правило, имеют такие разовые доходы как денежная помощь от родственников или предприятия, местных властей, доход от сдачи в наем или продажи недвижимости и доходы от личного подсобного хозяйства. Семьи второй группы имеют более редкие денежные поступления, однако, они наиболее часто выражаются в форме денежной помощи от родственников или дохода от продажи имущества, недвижимости.

Каждая семья по-разному решает проблему нехватки денежных средств в семье. Наиболее часто семьи предпочитают брать в долг денежные средства, либо сокращать расходы на питание (по 28,5% семей – равномерное распределение). Примечательно, что 19% семей, оказавшихся в затруднительном финансовом положении, предпочитают не оплачивать коммунальные услуги.

Как правило, семьи первой группы используют такие способы выхода из финансового кризиса как взятие денег в долг или сокращение текущих расходов на питание. Помимо этих вариантов, семьям иногда приходится тратить часть сбережений, отказываться от услуг общественного транспорта, не платить за квартиру или оформлять документы на субсидию. Хотя семьи второй группы редко попадают в затруднительное финансовое положение, они пользуются единственным способом выхода из этой ситуации – использование накопленных сбережений.

В структуре социальных типов семей с доходом от 6000 до 8000 руб. наблюдается следующее распределение в отношении характера способов выхода из затруднительных финансовых ситуаций. Наиболее часто берут деньги в долг или сокращают текущие расходы на питание семьи, где уровень заработной платы средний. В то же время оформляют документы на субсидию чаще семьи, где респонденты имеют более высокий уровень заработной платы.

Среди семей второй группы, использующих в затруднительных ситуациях свои сбережения, традиционно преобладают семьи, где уровень заработной платы относительно высокий.

Значительную долю в структуре потребления семьи имеют расходы на питание. В структуре потребительской корзины запланировано 70% на долю продуктов питания.

Семьи первой группы тратят на питание преимущественно две трети денежного дохода (47,8%). Большинство таких семей – это домохозяйства, где уровень заработной платы достаточно высок или средний.

Около 35% семей тратят на питание примерно половину денежного дохода. Наиболее часто это семьи, где уровень заработной платы относительно низкий. Та же тенденция наблюдается и в отношении семей, тратящих на питание почти весь денежный доход (13% семей). Наконец, менее половины дохода тратится на питание в семьях, где респонденты имеют относительно высокий уровень дохода.

Хотя на питание в семьях первой группы и тратится большая, чем установлено в прожиточном минимуме, сумма денег, качество питания, по мнению респондентов, удовлетворительно (56,5%). При этом есть такие семьи, где питание довольно скудно и однообразно (21,7% семей). Лишь малая доля семей оценивают питание как хорошее и очень хорошее (около 21% в сумме).

Примечательно, что удовлетворительное качество питания наблюдается чаще всего в семьях, где уровень заработной платы респондентов относительно низкий. В то же время хорошее питание наблюдается в семьях, где респонденты имеют относительно высокий уровень дохода.

Основной статьёй расходов в семьях второй группы также являются расходы на питание. В данной категории 37,5% семей тратят на питание либо половину, либо менее половины всех денежных доходов; 12,5% семей тратят на питание либо две трети денежных доходов, либо весь бюджет семьи расходуется на приобретение продуктов питания.

Менее половины денежных доходов тратятся на питание в семьях, где уровень заработной платы респондентов относительно высокий. В то же время половина расходов тратится на питание в семьях, где уровень заработной платы респондентов высокий.

Качество питания в семьях второй группы достаточно хорошее (75% семей) или удовлетворительное (25%). Наибольшее число семей, имеющих хорошее качество питания, состоят преимущественно из работающих членов домохозяйства (уровень заработной платы относительно высокий).

Помимо расходов на питание, большая часть денежных поступлений тратится на приобретение товаров длительного пользования и услуги. Структура расходов на обучение разнообразна в зависимости от демографического и социального типа семьи. Как правило, такие расходы имеются во всех семьях, независимо от уровня заработной платы респондентов.

В целом, среди всей совокупности обследованных домохозяйств большинство респондентов тратят денежные средства на дополнительное образование (курсы, кружки) (33,1%), на платное образование в ССУЗах и ВУЗах (22,8% всей совокупности семей). Не менее популярна в структуре потребления оплата репетиторских услуг (22,1%).

Наиболее часто семьи первой группы тратят средства на содержание детей в детских дошкольных учреждениях и частных школах. Расходы на платное обучение детей в средних специальных и высших учебных заведениях также имеют место в структуре расходов семей первой группы. Наиболее часто семьи данной группы тратят средства на дополнительное образование и оплату репетиторских услуг.

Семьи второй группы тратят средства на платное обучение в средних специальных и высших учебных заведениях, на дополнительное образование (курсы, кружки и т.п.), на оплату репетиторских услуг.

Помимо расходов на обучение основную часть расходов в структуре потребления занимают расходы на поддержание и восстановление здоровья. Наиболее часто расходы такого характера сводятся к приобретению необходимых лекарств (32,7%), оплате посещения врача (16,6%), оплате медицинского обследования и посещению оздоровительных мероприятий (по 11,6% семей – равное распределение).

В структуре расходов первой группы семей расходы на здоровье таковы. Чаще всего такие семьи оплачивают посещение врача, медицинское обследование, медицинские процедуры, операции, приобретение необходимых лекарств, приобретение необходимых медицинских препаратов, нетрадиционную медицину, посещение оздоровительных, спортивных секций, санаторно-курортное лечение.

Наиболее часто посещение врачей оплачивается членами семей первой группы, где респонденты имеют средний уровень заработной платы.

В то же время медицинское обследование наиболее часто оплачивается семьями, где уровень заработной платы относительно низкий. Оплата медицинских процедур чаще производилась семьями, где уровень заработной платы респондентов относительно высок.

Вторая группа семей оплачивает посещение врача, медицинское обследование, медицинские процедуры, операции, осуществляет приобретение необходимых лекарств, приобретение необходимых медицинских препаратов, нетрадиционную медицину, посещение оздоровительных, спортивных секций.

В структуре потребительской корзины на приобретение непродовольственных товаров и услуг запланировано 30%.

Как правило, в структуре расходов семьи выделяется несколько статей, согласно которым планируется приобретение различных товаров. В целом, согласно результатам исследования выделяется две основные статьи расходов:

- покупка одежды и обуви (13,8% респондентов от общего количества опрошенных);
- плата за жилье, коммунальные услуги и телефон (15,6% респондентов от общего количества опрошенных).

Помимо двух указанных статей расходов наиболее часто респондентами приобретались предметы длительного пользования (9,4%), производился ремонт квартиры, дачи, автомобиля (9%), производились расходы на общественный транспорт (8,8%) и покупку лекарственных и медицинских препаратов (6,8%). Немаловажной статьёй расходов являются траты на бензин (6,2%).

Семьи первой группы чаще всего тратят денежные средства на покупку одежды, обуви, оплачивают счета на содержание квартиры, оплачивают проезд в общественном транспорте и приобретают лекарства. Немаловажной статьёй расходов является ремонт дома, дачи, автомобиля. Также такие семьи тратят средства на приобретение товаров длительного пользования (мебель, холодильник, бытовая техника, телевизор), на образование и материальную помощь родственникам и друзьям. Реже данная категория семей тратит деньги на бензин и платное медицинское обслуживание.

Семьи второй группы чаще тратят деньги на оплату жилья, покупку одежды и обуви, приобретение предметов длительного пользования, отдых, ремонт жилья и покупку (ремонт) автомобиля.

Одновременно с регулярными расходами каждая семья планирует будущие расходы. Как правило, такие расходы связаны с приобретением недвижимости, крупными покупками, организацией отдыха и т.д.

Согласно результатам исследования респондентами планируется расходование средств по четырем категориям:

- обновление гардероба (16%);
- реконструкция жилья (13,6% от общего числа опрошенных респондентов);
- приобретение новой мебели (13,1%);
- качественное улучшение питания (11,5%).

Помимо этих трех основных категорий расходов респонденты планируют также приобретение нового легкового автомобиля (5,5%) и получение платного специального образования (6,6%). Примечательно, что около 9% респондентов ничего не планируют в связи с отсутствием потенциальных материальных средств на приобретение.

Семьи первой группы планируют качественно улучшить питание и обновить гардероб, приобрести новую мебель, отремонтировать жилье и получить платное специальное образование. Семьи второй группы планируют те же статьи расходов, что и семьи первой группы.

Наиболее часто будущие расходы планируются за счет имеющихся доходов (38,5% от общего числа опрошенных респондентов). Помимо имеющихся доходов респонденты

планируют будущие покупки за счет личных сбережений (16,6%), либо за счет предполагаемого увеличения доходов (17,7%). Получение банковского кредита также является источником для будущих расходов (6,4%), однако такой вариант наименее популярен среди респондентов. Примечательно, что респонденты чаще предпочитают обращаться к родственникам и друзьям, чтобы получить средства на необходимые покупки (12,5%). Лишь 3,4% респондентов не имеют реальных источников для планирования будущих покупок.

Семьи первой группы планируют будущие расходы за счет имеющихся доходов, за счет предполагаемого увеличения доходов или за счет взятия денежных средств в долг у родственников (друзей). Семьи второй группы предполагают будущие расходы за счет имеющихся доходов, личных сбережений, предполагаемого увеличения доходов или получения банковского кредита, ссуды.

Немаловажным индикатором, позволяющим судить о необходимом для семьи материальном достатке, является желаемый размер дохода на одного члена семьи для нормальной жизни, т.е. самоидентификация желаемых доходов.

В первой группе семей с совокупным доходом от 6000 до 8000 руб. (супружеская пара с 1-2- детьми) выделилось несколько групп данных о желаемых доходах.

Примерно 43,5% семей хотело бы иметь желаемый доход на каждого члена семьи в размере 10000 руб. Примечательно, что такой размер дохода желаем преимущественно семьями, где относительно низкий уровень заработной платы. В то же время 17,4% семей хотело бы иметь доход на каждого члена семьи в размере 15000 руб. Наконец, в ходе исследования выявилась более скромная в своих потребностях группа семей. Такие семьи нуждаются в доходе на каждого члена семьи в размере 5000 руб.

Около 50% респондентов второй группы семей считает, что для нормального материального обеспечения семьи достаточно 10000 руб. на каждого члена семьи. Около 25% оценивает этот уровень выше. По их мнению, для нормальной жизни необходимо иметь 20000 руб. на каждого члена семьи. Наконец, 12,5% семей хотело бы иметь доход на каждого члена семьи в размере 30000 руб.

Характеризуя в целом собственные денежные доходы, семьи первой группы наиболее часто удовлетворены имущественным и материальным положением, считая, что «денег достаточно для приобретения необходимых продуктов и одежды, однако более крупные покупки приходится откладывать на более поздний срок». Так считает 60,9% семей. Однако около 40% семей не удовлетворено собственным экономическим положением, считая, что денег хватает только на приобретение продуктов.

Согласно самоидентификации респондентов второй группы собственного уровня доходов, «денег достаточно для приобретения необходимых продуктов и одежды, однако более крупные покупки приходится откладывать на более поздний срок» (71,4% семей). В то же время в указанной группе есть семьи, для которых «покупка большинства товаров длительного пользования (холодильник, телевизор) не вызывает трудностей, однако покупка автомашины на данный момент недоступна» (28,6%).

В целом, низкий уровень жизни населения проявляется вследствие наличия низкого качества занятости населения. Большинство опрошенных респондентов потенциально имели низкое качество занятости, что заключалось не только в уровне получаемой заработной платы, но и в характере условий труда, уровне материального обеспечения потребностей семьи.

Хотя респонденты обеих групп семей и имеют схожие должности (квалифицированный рабочий и специалист), существует резкая дифференциация между группами по качеству занятости и уровню жизни. При практически одинаковом уровне заработной платы различен уровень потребления семьями обеих групп.

В первой группе семей отмечается наличие меньшего числа работников, чем в семьях второй группы. Кроме того, возрастной ценз трудоспособных членов семьи также ниже по сравнению с респондентами второй группы семей. Следовательно, уровень жизни семей формируется благодаря нескольким отличительным характеристикам респондентов обеих групп. Первая характеристика заключается в должностной принадлежности и типе предприятия, на котором работает респондент. Принадлежность к бюджетной сфере потенциально предопределяет более низкий уровень заработной платы, чем на предприятиях смешанной и частной форм собственности.

Кроме того, наблюдается пропорциональная зависимость между благополучием семьи и возрастом детей в семье. Чем выше возраст детей, тем потенциально выше уровень жизни семьи. Данная зависимость наблюдается в отношении семей второй группы, где совокупный доход чаще всего складывается из трудового дохода родителей и трудового дохода детей. Следовательно, более высокое качество занятости достигается за счет включенности детей в трудовую деятельность. На сегодняшний день трудоспособное население по большей части не может обеспечить удовлетворение потребностей иждивенцев в семье, в особенности иждивенцев более старшего возраста.

В семьях первой группы респонденты, имеющие иждивенцев более младшего возраста, наиболее часто вынуждены осуществлять дополнительную занятость, в которую иногда включаются и иждивенцы, не достигшие 16-летнего возраста.

Кроме того, в условиях нехватки материальных средств для удовлетворения потребностей подавляющее большинство респондентов имеет единственный способ возмещения материальных средств, который заключается в обращении за помощью к родственникам и друзьям.

Структура расходов семей обеих групп чаще всего заключается в удовлетворении первичных потребностей семьи. Нехватка наличных средств порождает ситуацию ограничения трат на такие статьи расходов как питание и оплата содержания квартиры, в то время как продолжается расходование средств и ряд товаров. Таким образом, нехватка материальных средств зачастую служит фактором перераспределения структуры расходов на товары и услуги. В такой ситуации семьи начинают тратить меньше наличных средств на питание (происходит уменьшение этой доли расходов) в пользу оплаты товаров длительного пользования и услуг.

Примечательно, что семьи, характеризующие питание в семье как удовлетворительное, тем не менее, планируют расходование средств на товары длительного пользования. Кроме того, необходимо иметь в виду норму потребления питания в семье. Одним семьям достаточно тратить на питание половину или меньше половины дохода (хотя в официальном прожиточном минимуме минимальная доля составляет 70%), отдавая предпочтение другим статьям расходования. Другим семьям приходится тратить на питание почти весь имеющийся совокупный доход, что также говорит о несоответствии между фактическим и официальным уровнем расходования средств на питание. Таким образом, характер расходования средств на питание и товары зависит от индивидуального стиля жизни каждой семьи, планирующей статьи доходов и расходов.

В целом, в ситуации всеобщего низкого качества занятости приходится говорить и ситуационном перераспределении денежных средств в семье. В ситуации частой нехватки денежных средств удовлетворение первичных потребностей сводится к минимуму, хотя в то же время наблюдается удовлетворение вторичных потребностей. Зачастую семьи для удовлетворения вторичных потребностей предпочитают ограничивать питание, уменьшать денежные выплаты на содержание жилья.

В такой ситуации начинает играть роль фактор наличия детей в семье, так как в семьях с малолетними иждивенцами наблюдается наиболее низкий уровень жизни, по сравне-

нию с семьями, где дети могут осуществлять трудовую деятельность, внося вклад в совокупный доход семьи. Таким образом, качество занятости трудоспособных членов семьи пропорционально зависит от количества детей в семье, так как на сегодняшний день ни респонденты первой группы семей, ни респонденты второй группы семей потенциально не могут обеспечить удовлетворение потребностей детей посредством трудового дохода.

Литература

1. Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» от 24 октября 1997 г. N 134-ФЗ (с изменениями от 27 мая 2000 г., 22 августа 2004 г.). // <http://science.garant.ru/public/default.asp?no=12017409>
2. Федеральный закон от 20 ноября 1999 г. N 201-ФЗ "О потребительской корзине в целом по Российской Федерации" (с изменениями от 13 июля 2001 г., 31 декабря 2002 г., 28 июля 2004 г.). // <http://science.garant.ru/public/default.asp?no=12017409>
3. Большой экономический словарь. / Под ред. А.Н. Азрилияна. Изд. 2-е, допол. – М., 1997. 864 с.
4. Малый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М., 2000. 1088 с.
5. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Изд-во «Экзамен», 2003. 736 с.
6. Экономическая энциклопедия. / Научн.-ред. Совет изд-ва «Экономика»; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М., 1999. 1055 с.