

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

На правах рукописи

Марков Дмитрий Игоревич

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА
ГОРОДСКОЙ МОЛОДЕЖИ
КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ

5.4.2. Экономическая социология

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
кандидата социологических наук

Научный руководитель

Александрова Ольга Аркадьевна,
доктор экономических наук

Москва – 2025

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Теоретико-методологические подходы к исследованию экономической культуры городской молодежи как фактора развития национальной экономики	18
1.1 Экономическая культура как объект исследования в работах социологов и экономистов	18
1.2 Экономическая культура городской молодежи: подходы к исследованию, тренды и детерминанты	40
1.3 Методология исследования экономической культуры городской молодежи как фактора развития национальной экономики.....	59
Глава 2 Культурные паттерны городской молодежи в сфере экономических отношений и экономической деятельности	74
2.1 Представления и отношение городской молодежи к нормам экономической деятельности.....	74
2.2 Ожидания, установки и модели поведения городской молодежи в сфере труда	92
2.3. Отношение городской молодежи к предпринимательству	110
2.4 Установки и модели поведения молодежи в сфере потребления, сбережений, кредита и инвестиций.....	130
Глава 3 Условия формирования у городской молодежи продуктивных экономических установок и моделей поведения	149
3.1 Представления городской молодежи о государстве как субъекте социально-экономической политики и связанные с этим запросы и ожидания	149
3.2 Основные детерминанты экономической культуры городской молодежи и направления ее совершенствования	168

Заключение.....	185
Список литературы	189
Приложение А Инструментарий № 1.....	221
Приложение Б Инструментарий № 2	246
Приложение В Проект выборочной совокупности исследования	252
Приложение Г Рисунки и таблицы для параграфа 2.1	253
Приложение Д Рисунки и таблицы для параграфа 2.2	255
Приложение Е Рисунки и таблицы для параграфа 2.3	258
Приложение Ж Рисунки и таблицы для параграфа 2.4	264
Приложение И Рисунки и таблицы для параграфа 3.1	267

Введение

Актуальность темы исследования заключается в том, что устойчивое развитие российской экономики требует перехода от сырьевой модели низких переделов к модели, основанной на наукоемком, высокотехнологичном производстве товаров с высокой степенью переработки. Данный тезис давно постулируется как в трудах видных российских экономистов, так и в документах стратегического характера и, тем более, модернизационный рывок, способный надежно защитить национальную экономику от внешних шоков, требуется в ситуации беспрецедентных санкций и геополитической турбулентности.

Индикатором того, что технологическая база практически на поколение отстает от геополитических конкурентов [1], а страна рискует стать «лишь ресурсным объектом для других «центров силы» [2] является не только, как показывают недавние исследования, сохраняющаяся «низкая конкурентоспособность российских товаров конечного инвестиционного и потребительского спроса», и высокая импортозависимость, особенно в высокотехнологических и технологически емких отраслях промышленности [3], но и снижение отдачи от экспорта минерально-сырьевых ресурсов, серьезная зависимость в этой части от международной конъюнктуры [4]. В связи с этим ставится задача развития перерабатывающего сектора и, прежде всего, машиностроения [5], наращивание научно-технологической базы производства [6], создание благоприятных условий для появления критической массы предпринимателей, нацеленных «на технологическое и организационное развитие своего дела как главного условия предпринимательского успеха».

В то же время, весь постсоветский период решить подобную задачу не удавалось, напротив, наблюдалось и продолжает наблюдаться снижение уровня научно-технологического развития, слабая востребованность инноваций экономикой [7]. Кроме того, имеет место отмечаемая

учеными-экономистами цикличность российской экономической истории в виде длительных периодов технологического отставания и краткосрочных модернизационных «рывков», обычно ограничивающихся сферой ОПК [8; 9]; последние результаты и прогнозы относительно перспектив отечественной экономики вновь подтверждают данную тенденцию [10; 11; 12]. В связи с этим, с учетом роли, которую в развитии экономики играет экономическая культура, необходимым видится поиск культурных факторов, задающих тот или иной вектор развития, и определение направлений и способов формирования у молодежных поколений, определяющих будущее страны, экономической культуры, необходимой для созидательных социально-экономических трансформаций.

Социальная проблема заключается в следующем противоречии: с одной стороны, созрела объективная необходимость в устойчивом экономическом развитии, способном обеспечить финансовый и технологический суверенитет России на долгосрочную перспективу, а, с другой стороны, усвоенные и воспроизводимые сегодня молодыми людьми адаптационные практики, сложившиеся в постсоветский период, не соответствуют тому типу экономики, которая позволит отвечать на стоящие перед страной вызовы. Научная проблема заключается в необходимости комплексной оценки экономической культуры городской молодежи как наиболее массовой и мобильной части молодежных поколений, поиске детерминирующих ее факторов и способов необходимого корректирования.

Степень разработанности темы исследования. Теоретическую и методологическую основу исследования составляют работы зарубежных и отечественных ученых – социологов, экономистов, философов, исследовавших такие вопросы, как:

– влияние культуры на экономическое поведение, экономическое развитие страны и в целом на общество – М. Вебер, А. де Токвиль, Л. Харрисон, Ф. Фукуяма, Г. Хофстеде, Р. Инглхарт, К. Вельцель, Ш. Шварц, Ж. Бодрийяр, Б. Скиннер, С. Хантингтон, П. Бергер, Дж. Ритцер, П. Бурдьё,

Й. Арнасон, П. Димаджо, Э. Бэнфилд, Д. Сибурк, А. Алесина и П. Джулиано, А. Смит, Т. Веблен, Д. Канеман, Р. Талер, Дж. Акерлоф и Р. Крэнтон, Р. Шиллер, Я. Щепаньски, В.С. Степин, Д.В. Иванов и др.;

– взаимосвязь социальных институтов и культуры и их совместное влияние на экономическое развитие страны – Д. Норт, Д. Аджемоглу, Дж. Робинсон, А. Банерджи, Э. Дюфло, Ф. Хайек, Н. Розенберг, Л.Е. Бирдцелл мл., М. Олсон, Л. Зингалес, Р. Раджан, Э. де Сото, Р.К. Мертон, А.М. Эткинд, Д.Я. Травин, В.С. Вахштайн, А.В. Ярашева, Л.Я. Косалс, В.Ю. Муzychук, А.А. Аузан и др.;

– специфика экономической культуры россиян в постсоветский период, ее причины и влияние на экономическое поведение и экономическое развитие страны – Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина, Я.И. Кузьминов, Н.Н. Зарубина, В.А. Колпаков, Н.Н. Федотова и В.Г. Федотова и др.;

– особенности молодежи как объекта социологического исследования; экономические установки, ценности и модели поведения российской молодежи, а также обуславливающие их гендерные, возрастные, территориальные и материальные факторы – Ю.А. Зубок и В.И. Чупров, Ж.В. Чернова и Л.Л. Шпаковская, Е.Л. Омельченко, Н.В. Мкртчян, В.В. Петухов, А.А. Шабунова, А.Л. Темницкий, В.А. Касамара, А.В. Селезнева, Н.В. Аликперова, Н.Н. Покровская, А.В. Попов, А.В. Одинцов, Н.П. Касаткина, Г.Р. Габидуллина, В.М. Малик, С.Г. Ушкин и Е.А. Коваль, Д.Л. Константиновский и Е.С. Попова, Е.С. Павленко и А.А. Якубовская, Д.А. Котов, Е.А. Михайлова и др.;

– социально-экономический и социокультурный контекст становления/социализации молодежных поколений – Н.В. Зубаревич, Д.Е. Сорокин, О.А. Александрова, Г.Б. Клейнер, А.П. Прохоров, В.В. Радаев, В.Н. Бобков, И.Б. Колмаков, Е.В. Одинцова, Я.М. Миркин, А.В. Юревич и др.

При этом вопросы экономической культуры современной городской молодежи рассматриваются преимущественно фрагментарно – без комплексной оценки и интерпретации.

Объект исследования. Теоретическим объектом исследования является экономическая культура. Эмпирическим объектом исследования выступает российская городская молодежь в возрасте 17–35 лет.

Предмет исследования – доминирующие характеристики экономической культуры российской городской молодежи и их влияние на развитие национальной экономики.

Цель исследования – выявить доминирующие характеристики экономической культуры российской городской молодежи и на этой основе определить направления и условия формирования экономической культуры, которая способствовала бы трансформации национальной экономики в производительную и инновационную.

Достижение поставленной цели предполагает решение ряда **задач**:

- 1) разработать концептуальную модель и методологию изучения экономической культуры городской молодежи;
- 2) изучить представления городской молодежи о нормах, касающихся экономической деятельности, возможностях и причинах их нарушения;
- 3) исследовать представления и установки городской молодежи, связанные с предпринимательской деятельностью, условиями для ее ведения;
- 4) выявить представления и установки городской молодежи, касающиеся сферы труда;
- 5) выявить представления и установки городской молодежи, касающиеся сферы финансового поведения;
- 6) изучить представления городской молодежи о субъектах, определяющих институциональный контекст, в рамках которого осуществляется экономическая деятельность;
- 7) установить, как доминирующие характеристики экономической культуры городской молодежи сказываются на перспективах развития национальной экономики;
- 8) выявить факторы, определяющие характер экономической культуры городской молодежи, и на этой основе разработать рекомендации по

формированию у нее установок и моделей поведения, способствующих производительному и инновационному развитию российской экономики.

Гипотеза исследования. Экономическая культура находится в диалектической взаимосвязи с экономической системой. Сложившаяся в постсоветский период экономическая система имеет сущностные черты «авантюристического капитализма» (по М. Веберу) и востребует соответствующую ей экономическую культуру. Кардинальная трансформация экономической культуры городской молодежи от преобладающей сегодня индивидуальной адаптации к сложившейся экономической системе к культуре, необходимой для развития современной высокотехнологичной экономики, возможна при условии сущностных изменений в характере экономической системы – её переориентации на производительную и более социально-ориентированную модель.

Область	исследования	диссертации	соответствует
п. 5.	«Социально-экономические группы, структуры и институты»,		
п. 6.	«Экономическое поведение»,	п. 9.	«Аксиологические
аспекты экономического поведения»,		п. 19.	«Экономика в
общественном мнении»	Паспорта	научной	специальности

5.4.2. Экономическая социология (социологические науки).

Научная новизна исследования заключается:

- в разработанной концептуальной модели социологического анализа экономической культуры городской молодежи;
- в описании текущего состояния экономической культуры городской молодежи и выявлении обуславливающих его факторов;
- в наборе предложений, направленных на формирование у молодежи экономической культуры, необходимой для инновационного развития национальной экономики.

Теоретическая значимость работы заключается в комплексном описании текущего состояния экономической культуры городской молодежи и выявлении ее детерминант, а также в типологии групп молодежи на основе их

представлений, касающихся этики экономических отношений, установок в сферах труда, предпринимательства и финансов, восприятия государства как субъекта социально-экономической политики.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования органами государственной власти, исследовательскими и общественными организациями разработанной методологии оценки и анализа экономической культуры городской молодежи и выработке, на этой основе, научно-обоснованных подходов к созданию условий для ее совершенствования.

Положения диссертации могут быть включены в материалы учебных пособий, базовых и специальных курсов по экономической социологии, поведенческой экономике и социологии молодежи.

Методология и методы исследования. Теоретическую базу исследования составили труды зарубежных и отечественных ученых, посвященные анализу сущности экономической культуры, взаимовлияния культуры и социальных институтов на экономическое развитие, механизмов культурной трансмиссии, а также влияния экономической культуры на экономическое поведение молодежи, способов измерения и оценки ее экономической культуры.

Методология основана на общих, специальных и вспомогательных методах научного познания. В качестве общих использовались анализ и синтез теоретического и практического (в том числе данные статистики) материала; в качестве специальных – массовый анкетный опрос российской городской молодежи и экспертные полуструктурированные интервью; а в качестве вспомогательных – методы статистического анализа, в том числе корреляционный, факторный и кластерный, а также индексный методы.

Информационную базу исследования составили труды российских и зарубежных ученых, российские нормативно-правовые акты, материалы периодических изданий и аналитических порталов, результаты социологических исследований, проведенных автором в 2022-2024 гг.:

1) две волны онлайн-опроса российской городской молодежи в возрасте от 17 до 35 лет: в первом замере были опрошены 600 респондентов за период с 16 февраля по 3 марта 2022 г., во втором – 620 респондентов с 20 по 28 февраля 2023 г. по квотной выборке с репрезентацией исследуемой аудитории по полу, возрасту, типу населенного пункта и федеральному округу;

2) две волны экспертных интервью, первая из которых была реализована в феврале-марте 2022 г. (14 экспертов из сферы академической науки – экономики, финансов, философии, социологии, и юриспруденции, а также из сфер прикладных исследований и предпринимательства); вторая – в 2023 г. и 2024 г. с половиной экспертов (8 экспертов), из опрошенных в первую волну.

Положения, выносимые на защиту:

1) концептуальная модель социологического анализа экономической культуры городской молодежи, состоит из внешнего контура, образуемого автоматически воспроизводимыми, нерелексируемыми установками и «моделями экономического поведения в сфере труда, распределения, обмена и потребления, и внутреннего контура, образуемого, во-первых, социально-экономическими»¹⁾ интересами, жизненными целями и ценностными установками, во-вторых, представлениями и отношением к формальным и неформализованным правилам и нормам экономической деятельности, в-третьих, «ожиданиями относительно благоприятности сложившихся социально-экономических условий и добросовестности действий других участников социально-экономических отношений». К ключевым детерминантам формирования и динамики экономической культуры в рамках модели отнесены: а) средовые, или контекстуальные, факторы; б) факторы социализации (горизонтальной и вертикальной); в) факторы культурного архетипа (С. 61-68);

¹⁾ Марков, Д.И. Финансовое поведение населения (мониторинговое исследование) (параграф 1.3. «Кредитное поведение россиян: тренды и риски», глава 4 «Экономическая культура городской молодежи»): монография / Д.И. Марков, А.В. Ярашева; под редакцией Е.И. Медведевой, С.В. Крошилина – Москва: ФНИСЦ РАН, 2023. – С. 43-63; 139-195. – 270 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-89697-422-2.

2) в представлениях городской молодежи официальные нормы поведения в сфере экономических отношений имеют условный и зачастую несправедливый характер, а их нарушение не имеет значимого порицания со стороны общества. Следствием этого является не только декларируемая готовность достаточно значимой доли городской молодежи преступать, обходить различные нормы и правила в своей экономической деятельности, но и короткий радиус доверия, ограниченный интерес к участию в кооперативных взаимодействиях. Определено 4 группы причин, оправдывающих в глазах городской молодежи нарушение норм морали и закона: экзистенциальные (угрожающие жизни и здоровью), ценностно-нормативные (опирающиеся на личные представления о справедливости), материально-мотивированные (связанные с соблазном быстрого обогащения) и социально-подталкивающие (когда известно, что практика широко распространена, а наказание не наступает). При этом нарушение моральных норм допускается по материальным причинам, а норм закона – в силу личных представлений о справедливости (С. 92-95);

3) более половины опрошенной городской молодежи обладает высоким трудовым потенциалом и мотивацией, требующимися для развития производительной экономики. Однако а) материальное благополучие как ключевая краткосрочная цель, б) отсутствие значимой взаимосвязи между упорной учебой и заработной платой, в) стереотип о невозможности достижения высоких карьерных позиций без обращения к «связям», г) стереотип о несправедливом характере трудовых отношений и эгоизме работодателей обуславливают ориентацию городской молодежи преимущественно на материальное вознаграждение, а также ее готовность к реализации оппортунистических практик. Перетекание талантливых молодых кадров из производственного и социального секторов экономики в рентные также является следствием «денежной этики» (С. 111-113);

4) несмотря на достаточно большой интерес к открытию бизнеса, у городской молодежи преобладают стереотипы о неблагоприятных условиях

ведения предпринимательской деятельности в России, таких как высокие налоги, бюрократические процедуры, коррупция и другие; помимо этого достаточно широко распространены неуверенность в добросовестном поведении конкурентов, защищенности прав частной собственности, возможности отстоять их в суде в случае посягательств со стороны более богатых и влиятельных акторов. В зависимости от предпочтительных установок в части стратегий ведения бизнеса городскую молодежь можно разделить на 3 кластера: а) «добросовестно-ориентированных» (придерживающихся только честных и надежных стратегий ведения бизнеса); б) «авантюрно-ориентированных» (отличающихся стремлением только к масштабным и дорогим заказам, большей готовностью испортить деловые отношения в угоду быстрой и большой прибыли, а также большей готовностью заключать контракты без внимания к деталям, на основе устных договоренностей); в) «агрессивно-ориентированных» (выделяющихся выраженными установками «каждый сам за себя, и в борьбе все средства хороши» и «не обманешь, не продашь»). Восходящая динамика доли городской молодежи с установкой на «агрессивно-ориентированную» стратегию ведения бизнеса в самые последние годы может объясняться реакцией на усложнение социально-экономической ситуации (С. 132-133);

5) установки городской молодежи в сфере сбережений и кредита являются не четко сформированными, ситуативными, что усиливает влияние на ее финансовое поведение эмоций, в том числе, обусловленных социально-экономической ситуацией в стране. В силу этого достаточно регулярно возникающая турбулентность в экономике ограничивает потенциал формирования городской молодежью своих накоплений. Интерес городской молодежи к финансовым инструментам, способствующим формированию «длинных денег» для национальной экономики (участие в добровольном пенсионном страховании, приобретение облигаций федерального займа и так далее, ограничивается как низким горизонтом планирования и представлениями о ненадежности подобных инструментов в долгосрочной

перспективе (при этом главный риск связывается с вероятностью изменения государством «правил игры»), так и нехваткой свободных денежных средств (С. 150-152);

б) городская молодежь солидаризируется с идеями о том, что российская экономика должна быть самодостаточной – технологически и финансово суверенной, иметь диверсифицированную структуру с существенным сектором наукоемкого, высокотехнологичного производства и услуг. Однако некоторые признаки говорят о том, что в ряде случаев это, скорее, ретрансляция информационной повестки, нежели результат серьезной рефлексии. В отличие от достаточно оптимистичных прогнозов относительно ситуации в российской экономике через 10-15 лет, представления о жизни в России на этом временном горизонте у городской молодежи достаточно скептические (С. 170-172);

7) у городской молодежи имеется запрос на более справедливое общественное устройство, а именно, снижение неравенства, сокращение чрезмерных разрывов в доходах и качестве жизни населения; обеспечение равенства всех перед законом и равных возможностей реализации экономической, в том числе, предпринимательской деятельности, а также поддержание государством стабильных «правил» игры в сфере экономики и финансов (ни с чем из этого государство, по мнению городской молодежи, в должной мере не справляется). Представления о несправедливости общественного устройства создают почву для укрепления уверенности в правильности оппортунистических / маргинальных практик: чем хуже городская молодежь оценивает работу государства, тем по большему спектру причин она готова нарушить нормы морали и закона в рамках своей экономической деятельности (С. 153-160);

8) имеет место взаимное влияние экономической культуры и экономической системы: экономическая система задает спектр стимулов, востребующих соответствующие ей модели поведения, которые затем «опривычиваются», становятся частью культуры и уже сами способствуют

поддержанию и воспроизводству экономической системы. Выявлена совокупность барьеров, которые тормозят переход к производительной экономике и формированию необходимой для этого экономической культуры, и на этой основе сделан вывод о том, что кардинальная трансформация экономической культуры городской молодежи от преобладающей сегодня культуры индивидуальной адаптации к культуре, необходимой для развития современной высокотехнологичной экономики, возможна лишь при «условии сущностных изменений в характере сложившейся экономической системы – ее переориентации на производительную и более социально-ориентированную модель»¹⁾ (С. 182-189).

Степень достоверности, апробация и внедрение результатов исследования. Достоверность результатов исследования подтверждается использованием широкой теоретической базы, состоящей из трудов российских и зарубежных ученых в области изучения взаимосвязи культуры, социальных институтов и экономики, особенностей национальной экономической культуры и молодежных генераций, а также корректным использованием подходов к организации и методов проведения социологического исследования, использованием актуальных эмпирических данных.

В рамках апробации основные результаты исследования представлены на 26 конференциях: на XV Всероссийском фестивале науки «NAUKA 0+» (Москва, Финансовый университет, 10 октября 2020 г.); на Всероссийской научно-практической онлайн-конференции с международным участием «Социальные риски в современном обществе» (г. Мурманск, Мурманский арктический государственный университет, 3-4 декабря 2020 г.); на Круглом столе «Глобальные вызовы пенсионной реформы» (Москва, Институт демографических исследований ФНИСЦ РАН, 8 декабря 2020 г.);

¹⁾ Марков, Д.И. Финансовое поведение населения (мониторинговое исследование) (параграф 1.3. «Кредитное поведение россиян: тренды и риски», глава 4 «Экономическая культура городской молодежи»): монография / Д.И. Марков, А.В. Ярашева; под редакцией Е.И. Медведевой, С.В. Крошилина – Москва: ФНИСЦ РАН, 2023. – С. 43-63; 139-195. – 270 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-89697-422-2.

на VI Международной научно-практической конференции «Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы» (Москва, ИСЭПН ФНИСЦ РАН, 8 декабря 2020 г.); на IV Российском экономическом конгрессе (Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, 21-25 декабря 2020 г.); на XII Международном научном студенческом конгрессе «Преодолеть пандемию: креативность и солидарность» (Москва, Финансовый университет, 1-15 марта 2021 г.); на XI Международной научно-практической онлайн-конференции «Архитектура финансов: вызовы новой реальности» (Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 22-26 марта 2021 г.); на III Международной научно-практической конференции «Трансформация рынка труда: риски, вызовы и перспективы международных коммуникаций» (Москва, Финансовый университет, 27-28 мая 2021 г.); на Юбилейной научной конференции «Социология в познании социальной реальности» (Москва, Финансовый университет, 24 сентября 2021 г.); на Круглом стол «Пандемия COVID-19: социально-гуманитарные эффекты, риски и возможности» (Москва, Финансовый университет, 5 октября 2021 г.); на XVI Всероссийском фестивале науки «НАУКА 0+ 2021 года» (Москва, Финансовый университет, 9 октября 2021 г.); на VII Международном научно-практической конференции «Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы» (Москва, ИСЭПН ФНИСЦ РАН, 30 ноября 2021 г.); на Международном межвузовском круглом столе: «Интеграционный потенциал молодежи постсоветского пространства» (Москва, Финансовый университет, 18 февраля 2022 г.); на VII Санкт-Петербургском экономическом конгрессе «Новое индустриальное общество второго поколения (НИО.2): проблемы, факторы и перспективы развития в современной геоэкономической реальности» (Санкт-Петербург, Институт нового индустриального развития имени С.Ю. Витте, 31 марта – 1 апреля 2022 г.); на XII Международной Грушинской социологической конференции «2022: общество в поисках баланса» (Москва, Финансовый университет, 23-27 мая 2022 г.);

на VIII Международной научно-практической конференции «Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы» (Москва, ИСЭПН ФНИСЦ РАН, 29 ноября 2022 г.); на VIII Санкт-Петербургском экономическом конгрессе «Промышленная политика в условиях вызовов глобальной трансформации: теория и практика перехода к новому этапу индустриального развития (НИО.2)» (Санкт-Петербург, Институт нового индустриального развития имени С.Ю. Витте, 31 марта 2023 г.); на XIII Международной Грушинской социологической конференции «Переустройство мира: исследования (в) новой реальности» (Москва, Финансовый университет, 25-27 мая 2023 г.); на V Международной научно-практической конференции «Социальная динамика населения и человеческий потенциал» (Москва, ИСЭПН ФНИСЦ РАН, 22-23 июня 2023 г.); на IX Международной научно-практической конференции «Доходы, расходы и сбережения населения России: тенденции и перспективы» (Москва, ИСЭПН ФНИСЦ РАН, 28 ноября 2023 г.); на X Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Экономическая наука в новой реальности: от догмы к истине» (Москва, Финансовый университет, 6 марта 2024 г.); на VII Международной научно-практической конференции «Римашевские чтения» (Москва, ИСЭПН ФНИСЦ РАН, 26 марта 2024 г.); на конференции, посвященной 105-летию Финансового университета «Научные школы Финансового университета: становление и развитие» (Москва, Финансовый университет, 28 марта 2024 г.); на IX Санкт-Петербургском Международном экономическом конгрессе «Перспективные интеграционные процессы в мировой экономике: нооподход» (Санкт-Петербург, Институт нового индустриального развития имени С.Ю. Витте, 4-5 апреля 2024 г.); на VI Международной научно-практической конференции «Социальная динамика населения и человеческий потенциал» (Москва, ИСЭПН ФНИСЦ РАН, 20-21 июня 2024 г.).

Материалы диссертации используются в практической деятельности Межрегиональной общественной организации поддержки экономического

развития общества «Индустриальное Сообщество»; в частности, находят применение данные, характеризующие трудовые и предпринимательские установки молодежи, ее потребительское, сберегательное и инвестиционное поведение в контексте их соответствия задачам развития производительной экономики. По материалам исследования внедрены подходы, основанные на предложенной в работе концептуальной модели формирования экономической культуры населения, позволяющие существенно расширить представления о взаимном влиянии экономической системы и экономической культуры и на этой основе разрабатывать научно обоснованные рекомендации по их совершенствованию.

Материалы диссертации используются в учебном процессе Кафедры социологии Факультета социальных наук и массовых коммуникаций Финансового университета при преподавании учебных дисциплин «Методология и методика социологического исследования», «Выборочный метод в социологии (экономических исследованиях)», «Социология потребления».

Апробация и внедрение результатов исследования подтверждены соответствующими документами.

Публикации. Основные положения и результаты исследования отражены в 34 публикациях общим объемом 71,355 п.л. (авторский объем – 27,59 п.л.), в том числе 11 работ общим объемом 20,59 п.л. (авторский объем – 12,56 п.л.) опубликованы в рецензируемых научных изданиях, определенных ВАК при Минобрнауки России, а также 2 работы общим объемом 3,0 п.л. (авторский объем – 1,25 п.л.) опубликованы в изданиях, входящих в международную цитатно-аналитическую базу «Scopus».

Структура и объем диссертации определены целью и задачами исследования. Диссертация состоит из введения, 3 глав, заключения, списка литературы из 237 наименований и 8 приложений. Текст диссертации изложен на 271 странице, содержит 70 таблиц, 24 рисунка.

Глава 1

Теоретико-методологические подходы к исследованию экономической культуры городской молодежи как фактора развития национальной экономики

1.1 Экономическая культура как объект исследования в работах социологов и экономистов

В научной литературе имеется достаточно много определений культуры. Так, польский социолог Я. Щепаньский относит к культуре «все материальные и нематериальные продукты человеческой деятельности, ценности и признанные способы поведения, объективированные и принятые в любых общностях, передаваемые другим общностям и последующим поколениям» [13] и подчеркивает ее влияние на общество через социализацию и формирование личности индивида, создание и введение ценностей, образов деятельности и поведения, создание моделей институтов и социальных систем. Согласно В.С. Степину, культура – это система «исторически развивающихся надбиологических программ человеческой жизнедеятельности (деятельности, поведения и общения), обеспечивающих воспроизводство и изменение социальной жизни во всех ее основных проявлениях» [14]. Эти достаточно общие определения показывают совокупность охватываемых культурой социальных явлений и процессов.

Применительно к экономической культуре среди отечественных исследователей наибольший вклад в развитие этого концепта, как представляется, внесли Т.И. Заславская и Р.В. Рывкина. В их определении экономическая культура – это «совокупность социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития: способствующих (или мешающих) трансляции, отбору и обновлению ценностей, норм и потребностей, функционирующих в сфере экономики и ориентирующих ее

субъектов на те или иные формы экономической активности» [15]. При этом они подчеркивают, что экономическая культура не часть общей культуры, а ее «проекция» на сферу социально-экономических отношений, которая выполняет следующие функции: а) отбирает те ценности и нормы, которые способствуют выживанию и дальнейшему развитию экономики (селекционная функция); б) «накапливает эталоны соответствующего экономического поведения», в) осуществляет трансляцию из прошлого в современность норм и ценностей, лежащих «в основе труда, потребления, распределительных и других экономических действий и отношений» (трансляционная функция); г) «обновляет ценности и нормы, регулирующие развитие экономики, являясь тем резервуаром, откуда черпаются новые нормативные представления, новые образцы поведения» (инновационная функция).

Экономическая культура включает в себя два взаимосвязанных аспекта: личностный и институциональный. Первый касается сознания экономических субъектов – их ценностей, норм, представлений, в том числе: а) ценность для работника его статуса в обществе, б) ценность самореализации субъектов в экономической сфере (например, возможность построить успешную карьеру) и ценность обладания собственностью, возможность распоряжаться ресурсами, проявлять экономическую самостоятельность. Сюда же авторы относят экономические роли, которые представляют собой «сгустки» культурных феноменов: требования, предъявляемые обществом к играющим их индивидам; нормы, которые должны ими выполняться. Причем, следование тем или иным экономическим ролям (и качество их исполнения) обуславливается не только нормативной базой, но и состоянием «нравственных качеств народа в целом или отдельных его групп».

Институциональный аспект экономической культуры – «это ценности и социальные нормы, которые функционируют в рамках экономики, но корни которых – в тех или иных социальных институтах». К источникам таких ценностей и норм авторы относят политику (через влияние государственной органов на развитие экономики), право (через закрепление и охрану

сложившейся системы экономических отношений и системы разделения труда, «рамки свободы» экономических субъектов), идеологию (через насыщение экономической сферы ориентирами и идеалами, к которым нужно стремиться), науку (через насыщение экономических субъектов знаниями, решениями, технологиями, инновациями), нравственность (через проникновение/проецирование общих или групповых форм морали в сферу экономических отношений), искусство (через «общую духовную атмосферу», которую создают и составляют «художественная литература, театр, кинематограф, живопись, а также культурно-просветительская деятельность прессы, радио, телевидения и других средств массовой коммуникации»). Взаимовлияние личностного и институционального аспектов культуры проявляется в том, что, с одной стороны, экономические субъекты, обладая и реализуя в своей деятельности определенные ценности и нормы, определяют облик социально-экономических институтов, с другой стороны – длительно существующие институты формируют созвучных им субъектов экономики (рабочих, управленцев и т.д.).

Для операционализации функций экономической культуры Заславская и Рывкина предлагают такие индикаторы, как, например: степень декларативности/конструктивности, отражающая соотношение норм и ценностей которые только декларируются, и которые реально соблюдаются на практике (второй индикатор трансляционной функции); степень правовой регламентированности/нерегламентированности, которая отражает соотношение узаконенных и незаконенных норм экономической деятельности, а дополнение этого индикатора осью экономической эффективности позволит «выявить масштабы распространения образцов поведения, которые узаконены, но экономически не целесообразны, и, напротив, экономически целесообразны, но либо не узаконены, либо противозаконны и потому осуществляются скрыто» (четвертый индикатор селективной функции); степень инновационности/консерватизма, которая отражает соотношение в экономической культуре новых и старых норм,

ценностей и образцов поведения с точки зрения «покрытия» актуальных потребностей общества (первый индикатор инновационной функции).

Что касается анализа экономической культуры, то авторы предлагают использовать следующие методы: во-первых, сравнительный анализ, то есть сопоставление культур различных обществ (например, российского, американского, китайского), регионов, социальных групп; во-вторых, историко-генетический анализ, когда отслеживаются закономерности и механизмы развития и изменения экономической культуры на длинных отрезках времени; и, в-третьих, типологический анализ, который предполагает выявление социальных типов, «характеризующих разные категории работников, потребителей, хозяйственных руководителей, кадры аппарата управления и др.» с точки зрения различия в их культурных качествах.

Концепт экономической культуры и методология ее исследования, предложенные Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной, представляются достаточно исчерпывающими для того, чтобы перейти к более подробному описанию ее влияния на экономическое развитие. Однако, отдельного внимания заслуживает подход другого отечественного ученого Я.И. Кузьмина, который, пытаясь «выявить отечественные традиции и институты, препятствующие осуществлению рыночных реформ» в постсоветской России, определяет экономическую культуру как нематериальный фактор развития экономики, представляющий собой «совокупность институционализированных способов деятельности, которыми конкретные общества, группы и индивиды адаптируются к экономическим условиям своего существования» [16]. Экономическая культура в его трактовке состоит «из поведенческих стереотипов и экономических знаний (в их ценностном и инструментальном аспектах)». Модель экономической культуры имеет пирамидальную форму: в основе находится массовое экономическое сознание (потребительские и трудовые мотивации); уровнем выше – «культура лиц, принимающих инвестиционные и распорядительные решения в государственных, общественных и частных структурах»; вершину же образует

теоретическая экономическая культура, носителями которой являются ученые и преподаватели. Автор отмечает, что экономические ценности тесно связаны с человеческими возможностями в реальной экономике, поэтому их влияние на экономическое поведение акторов на первой ступени «пирамиды» столь же заметно как на акторов верхней ступени. Кузьминов подчеркивает, что общества с рыночной экономикой обладают более богатой экономической культурой, а, значит, большим адаптационным потенциалом к изменению условий на каждом из уровней (массовом, управленческом и теоретическом); в обществах же тоталитарного типа, с нерыночной экономикой ситуация – обратная, вследствие чего первые развиваются, а вторые – стагнируют.

Весьма подробный обзор подходов зарубежных авторов к пониманию влияния культуры на хозяйственные отношения приводит американский социолог П. Димаджио. В своем труде он обращает внимание на различие между конституирующими (категории, сценарии, концепции действия, представления о методах) и преимущественно регулятивными (нормы, ценности, обычаи) ипостасями культуры, и поясняет, что это соответствует двум вариантам представлений о связи между культурой и экономическим поведением. Согласно первому, культура формирует необходимый для экономических действий понятийно-категориальный аппарат, а согласно второму – культурные нормы и конвенции ограничивают «беспрепятственное преследование индивидом собственного эгоистического интереса» [17].

Димаджио указывает на большое разнообразие определений культуры в социально-экономических исследованиях. Так, классическая типология культуры за авторством американских социологов Т. Парсонса и Э. Шилза подразумевает когнитивный (представления о мире), экспрессивный (эмоционально-нагруженные символы) и оценочный (оценочные ориентации) аспекты культуры; одни авторы видят в культуре источник ценностей и целей (как например, американские социологи Э. Свидлер и Ч. Тилли), другие – источник стратегий и средств их достижения. Некоторые экономисты, по мнению Димаджио, дают чересчур широкую трактовку культуры (например,

Д. Норт) «передачу от одного поколения другому знания, ценностей и прочих факторов, влияющих на поведение», другие (в частности, О. Уильямсон), напротив, понимают ее слишком узко, как некую «социальную обусловленность», позволяющую работникам понимать цели фирмы и «преданно служить им»; Дж. Коулман – один из лидеров социологии рационального выбора – видел в культуре «совокупность норм, которые побуждают к действию, не отвечающему интересам индивида, или запрещают поведение, им отвечающее».

Сам Димаджио выстраивал формы культуры иерархически: фундамент образуют «само собой разумеющиеся классификации, сценарии и схемы, когнитивные репрезентации», а условную надстройку – более сознательно конструируемые предпочтения, установки и мнения. Согласно ученому, культура «конституирует акторов и хозяйственные институты, определяет цели и средства действия, регулирует отношения между ними» [17]. Примечательно, что по наблюдениям автора, сама экономическая теория может оказать культурное влияние как на узкую группу интеллектуалов (в лице экономистов, социологов, философов), политиков и топ-менеджмент крупных корпораций, так и на массы (например, проникшая в массовую культуру идея «*Homo economicus*» в конце XX века), определяя, таким образом, их ценности, представления, установки и поведение.

Димаджио утверждает, что «хозяйственные процессы всегда имеют некую нередуцируемую «культурную» составляющую», и для анализа влияния культуры на экономическое поведение следует показать, во-первых, что индивиды и групповые акторы, принадлежащие к одной культуре, ведут себя иначе, чем представители другой (например, имеют разные интересы, моральные ограничители, способность мобилизоваться), а, во-вторых, что разница в поведении обусловлена не только структурными/статусными позициями и материальными условиями. Более того, автор отмечает, что влияние культуры гораздо отчетливее проявляется в долгосрочной перспективе, тогда как на коротком периоде наблюдений приходится

«полагаться исключительно на структурные объяснения, включая те, что основаны на посылках об эгоистическом интересе».

Одной из самых известных и влиятельных работ по данной теме является «Протестантская этика и дух капитализма» М. Вебера, в которой показано влияние идей протестантизма (в частности, идеи призвания) на формирование в Европе производительного капитализма [18]. Протестантское учение востребовало практики «хозяйственно-рационального жизненного поведения»: упорный труд, ориентацию на материальные результаты и будущее благосостояние, бережливость, а также образование; это заложило основу мировоззрения «экономического рационализма».

При этом Вебер представил эту идею не первым. Так, французский политический деятель А. де Токвиль указывает на «нравы» первых переселенцев-протестантов как на ключевой фактор становления конституционного устройства, обусловившего бурное экономическое развитие, фактор – более важный, нежели географическое положение и законы, которыми объясняют успех США европейцы: «...самое удачное географическое положение и самые хорошие законы не могут обеспечить существование конституции вопреки господствующим нравам, в то время как благодаря нравам можно извлечь пользу даже из самых неблагоприятных географических условий и самых скверных законов. Нравы имеют особое значение – вот тот неизменный вывод, к которому постоянно приводят исследования и опыт...» [19]. Под «нравами» он понимал «моральный и интеллектуальный облик народа» – совокупность понятий, убеждений и идей, «которые определяют привычки ума».

Идеи Вебера и де Токвиля получили новый импульс в работах американского социолога Л. Харрисона с его ключевым тезисом «культура имеет значение» (культуру он определяет как «совокупность ценностей, представлений и установок, разделяемых членами общества»): одни культуры поощряют уверенность человека в том, что он может влиять на свою судьбу,

способствуют инновациям и развитию общества, другие же этому препятствуют. К влиянию культуры Харрисон относит:

– степень отождествления с другими членами общества, радиус доверия или чувство общности, что «находит выражение в установке на сотрудничество и компромисс» и является необходимым условием существования плюралистических политических и децентрализованных экономических систем, подтвердивших свою эффективность, а также реализации общественно важных проектов и деятельности. «Предприятие может быть успешным только в условиях эффективной организации и сотрудничества, что, в свою очередь, предполагает доверие» [20];

– жесткость системы морали, которую автор связывает с независимостью судей, их честностью и четким соблюдением правовых процедур, а также с в целом приверженностью общества законам и «золотому правилу» морали. Если грехи также легко отпускаются, как и приобретаются (например, покупка индульгенции, подкуп судей), то радиус доверия ограничивается лишь узким кругом знакомств, препятствуя, таким образом, созданию организаций/объединений с высоким созидательным потенциалом;

– стиль и методы отправления власти. Рассматривая эту «культурную силу», Харрисон противопоставляет демократический стиль управления «в семье, в церкви, в школе, в правительстве, в бизнесе» авторитарному, который ведет не только к крушению справедливости, расхищению ресурсов, разрушительной политике и разнообразным авантюрам, но и подавляет «способности принимать риск, действовать новаторски и предприимчиво, поскольку инициатива неизменно оказывается наказуемой»;

– отношение к труду, новаторству, сбережениям и прибыли, обуславливающим веру человека в рациональность как инструмент взаимодействия с окружающим миром и увеличения собственного богатства, чрезвычайный упор на образование (с учетом его влияния на культуру и экономические успехи страны) и ориентацию на будущее (которая поощряет

планирование и бережливость). Приоритет этих установок не только в жизни работников, но и должностных лиц неизбежно ведет к прогрессу общества.

При этом Харрисон подчеркивает определяющее для культуры значение религии и к наиболее созидательным из них относит не только достаточно крупные «по охвату» протестантство, конфуцианство и иудаизм, но и сравнительно небольшие течения басков, мормонов и исмаилитов [21]. Согласно его анализу, эти верования обладают схожим набором ценностей, который способствует успеху их последователей, а страны, в которых они преобладают или хотя бы оставили отпечаток на национальной культуре (как, например, протестанты в Германии), отличаются экономическими, социальными и политическими достижениями, «мягкой силой» [22] и миграционной привлекательностью.

Американский социальный мыслитель Ф. Фукуяма подчеркивает, что протестантизм заложил не только «добродетели предпринимательства», которые носят скорее индивидуальный характер, но и «добродетели принципиально общественного свойства: честность, надежность, взаимная поддержка, чувство долга перед окружающими» [23], которые формировались в мелких, но прочных группах сектантских конфессий, и «поскольку деловые отношения в значительной мере зависят от доверия, сплоченность стала для сектантов главной опорой в их коммерческих предприятиях».

Фукуяма указывает, что в постиндустриальном веке закон, договор и экономическая целесообразность являются важным, но не единственным и, более того, не достаточным базисом благосостояния и успешного развития общества; нужны еще и «взаимодействие, моральные обязательства, ответственность перед обществом и доверие», которые, в свою очередь, «живут традицией, а не рациональным расчетом» [23]. Как и Харрисон, Фукуяма признает доверие универсальной культурной характеристикой (культура определяется им как унаследованный этический навык или привычка), которая определяет предрасположенность людей к стихийному

объединению, что имеет решающее значение для возможности усовершенствования организационных форм и созидания богатства.

Примечание – Доверие определяется Ф. Фукуямой как «возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормам».

Преобладание доверия в обществе позволяет экономике быстро реагировать на новые потребности и изменения конъюнктуры, при этом избавляя ее от пошлыны «операционных издержек», которую, в противоположном случае, приходится платить за громоздкий и медленный юридический аппарат. В культурах обществ, где радиус доверия ограничивается только семьей, крупные и устойчивые бизнес-структуры создаются с большим трудом, что требует вмешательства и помощи государства; наоборот, в обществах с развитой культурой доверия возможен как рост крупных частных компаний, так и их успешная трансформации в сеть мелких, но более эффективных фирм, причем без государственной поддержки. При этом присутствуют и исключения из правил, например, Южная Корея, экономический успех которой обеспечили чеболи – крупные промышленные концерны, основанные на родственных кланах. Однако и здесь фактор доверия играет ключевую роль, так как клановость снижает транзакционные издержки за счет ясной субординации и правил взаимопомощи, обусловленных традициями.

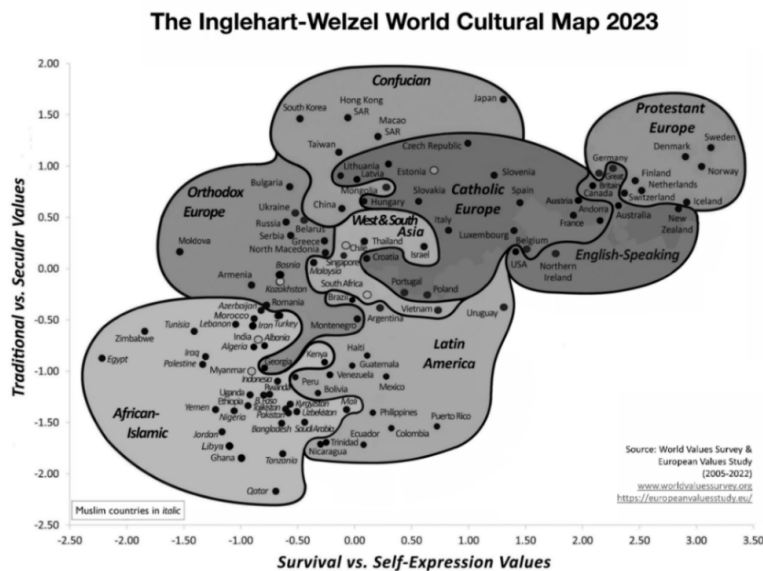
Нидерландский социолог Г. Хофстеде предложил один из подходов к количественному измерению культуры, под которой он понимал «коллективное программирование сознания, отличающее членов одной группы или типа людей от других» [24]. По его мнению, культура общества коренится в ценностях (причем, чаще они не осознаются), «в том смысле, что наблюдается широко распространенная склонность предпочитать некоторые обстоятельства по сравнению с другими». Согласно его исследованию, системы ценностей в разных странах отличаются друг от друга по следующим параметрам: 1) «дистанцированность власти»; 2) «избегание неопределенности»; 3) «индивидуализм vs. коллективизм»; 4) «маскулинность

vs. феминность»; 5) «долгосрочная vs. краткосрочная временная ориентация»; 6) «потворство желаниям vs. сдержанность». Перечисленные параметры во многом схожи с «культурными силами» Харрисона.

Результаты исследований американского социолога Р. Инглхарта и немецкого политолога К. Вельцеля дополняют параметрическую модель Хофстеде. Они также приходят к выводу о существенной разнице в «основополагающих ценностях и убеждениях» членов передовых (постмодернистских) и отстающих (модернистских) обществ, более того, «эти ценности в процессе социально-экономического развития эволюционируют в предсказуемом направлении» [25].

Согласно анализу Р. Инглхарта и К. Вельцеля, существуют две ценностных оси: первая отражает восприятие членами общества перспектив своего выживания («ценности выживания vs. ценности самовыражения»), вторая – перспектив своей независимости (от религиозной доктрины, традиций, стандартов и власти), то есть возможности влиять на жизнь и окружающий мир («традиционные ценности» vs. «секулярно-рациональные ценности»). Позитивные социально-экономические изменения в жизни сообщества обуславливают принципиально новый жизненный опыт людей, что, в свою очередь, «с высокой скоростью» формирует у них ценности самовыражения и независимости. Перемены в ценностях «изменяют облик экономической, политической и социальной жизни: трансформируются политические и экономические цели, религиозные нормы и семейные ценности, а эти изменения, в свою очередь, влияют на темпы экономического роста, на стратегические установки политических партий и на перспективы для демократических институтов» [26]. Так, в сфере экономики, ценностные системы постмодернистских обществ отличаются приоритетностью качества жизни, стремлением к субъективному благополучию, снижением авторитета как частной, так и государственной собственности, а в сфере политики – меньшей значимостью политического авторитета, приоритетностью самовыражения и политического участия, стремлением к новизне.

Расположение стран вдоль ценностных осей на карте Р. Инглхарта и К. Вельцеля показывает рисунок 1, что по состоянию на 2023 год наибольших успехов в области человеческого развития достигли страны с преобладанием протестантской, католической и конфуцианской религий.



Источник: World Values Survey [27].

Рисунок 1 – Культурная карта Р. Инглхарта и К. Вельцеля за 2023 год

Приведенные результаты согласуются с выводами упомянутых ранее авторов: если сдвиг ценностей обуславливается ростом благосостояния, то страны с протестантскими корнями достигли необходимого порога быстрее остальных (по Р. Инглхарту, ценности самовыражения становятся все более востребованными при уровне ВВП на душу населения в 6-7 тыс. долларов по курсу 1990 года; дальше эта зависимость пропадает, так как экономические результаты перестают играть ведущую роль в жизни человека).

Если, по мнению Хофстеде, для значимых изменений в культуре страны требуется «гораздо более длительный период времени (лет 50-100) или крайне драматичное внешнее событие», то с точки зрения Р. Инглхарта и К. Вельцеля для этого достаточно смены одного поколения, однако необходимо, чтобы новое поколение родилось в благоприятных социально-экономических условиях, в отсутствие которых постмодернистские ценности не смогут укорениться [25]. Как отмечает отечественный специалист по экономической истории и исторической социологии Д.Я. Травин: «Если в юности

обстоятельства заставляли нас думать, в первую очередь, о выживании, то ценности выживания будут доминировать в сознании на протяжении всей нашей жизни. Если же юность сложилась благополучно, и молодой человек мог думать о смысле жизни, о том, как выразить себя и посвятить труд любимому делу, то в дальнейшем у него будут доминировать ценности самовыражения» [28]. В этом заключается особая роль молодежи, которая по концепции Р. Инглхарта и К. Вельцеля, становится драйвером политических и экономических преобразований.

Вывод, который следует из этого краткого обзора работ социологов, заключается в том, что культура является важным, но, как будет показано далее, не единственным фактором экономического роста и благосостояния общества. При этом, как культура влияет на экономику, так и экономика влияет на культуру, эта связь взаимна; как подчеркивает Фукуяма, ссылаясь на одного из первых экономистов Адама Смита: «экономическая жизнь глубоко укоренена в социальной жизни и ее невозможно понять отдельно от обычаев, нравов и устоев конкретного исследуемого общества — одним словом, отдельно от его культуры» [23]. Учеными особенно подчеркивается роль:

- ценностей и норм, особенно тех, что связаны с упорным трудом, предприимчивостью и накоплением (так, В.В. Савченко в своем обзоре выделяет такие функции ценностей и норм экономической культуры, как мотивация экономической и предпринимательской активности, где важную роль играет образ и этика успеха [29], ее нравственная легитимизация, способствующая признанию большинством успехов меньшинства, а также регуляция отношений внутри сферы хозяйствования посредством сложившихся традиций и принципов управления и ведения дел (в том числе стереотипы отношения к труду, соблюдения контрактных обязательств, распределения благ, стандарты потребления и др.);

- жесткости соблюдения ценностей и норм;
- доверия, как межличностного, так и институционального;
- отношения человека к индивидуальному выбору и праву на него.

Как отмечает российский экономист В.Ю. Музычук в среде экономистов существует три подхода к исследованию взаимосвязи культуры и экономики: 1) культура как объяснение остаточных позиций; 2) культура как ограничение экономического поведения; 3) культура как предпочтения экономических агентов [30]. Так, к первому подходу экономисты (преимущественно неоклассической школы) прибегают в случаях расхождения между постулатами их концепций и полученными результатами исследований; как отмечает Музычук, такая трактовка пробелов экономических моделей и расчетов – самая распространенная и наиболее простая. В рамках диссертационного исследования мы не будем акцентировать на ней внимание.

Второй подход – «культура как ограничение экономического поведения» – тесно связан с влиятельными институциональной и неоинституциональной экономическими школами, ярчайшим представителем которых является нобелевский лауреат Д. Норт. Он определяет социальные институты как «правила игры» – «созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [31]. Институты «подсказывают» индивидам как надо действовать (то есть сужают диапазон альтернативных реакций, тем самым существенно экономя время на принятие решения), и 2) что ожидать от других (то есть снижают неопределенность окружающего мира).

Институциональные ограничения, в концепции Норта, могут быть формальными и неформальными: если первые «придуманы людьми» и могут быть изменены в течение короткого времени (например, Конституция страны и текущее законодательство), то вторые представляют собой «общепринятые условности и кодексы поведения» и меняются постепенно. Причем эти условности и кодексы «создают легитимную основу для действия законов», вследствие чего «революционные изменения последних часто приводят к результатам, отличающимся от ожидаемых»; более того, «неформальные ограничения иногда (но в краткие периоды времени) могут обеспечивать экономический рост даже при неблагоприятных или нестабильных

политических законах». Неформальные ограничения, согласно автору, имеют культурную основу, задающую с помощью языка «концептуальные рамки для кодирования и интерпретации информации», которую получают индивиды из внешней среды. Переплетаясь между собой, формальные и неформальные ограничения образуют институциональную матрицу, определяющую (посредством стимулов и санкций) «структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия» и, таким образом, обуславливающую вектор развития общества и его экономические результаты в долгосрочной перспективе (что Норт подробно иллюстрирует на примере возвышения Англии и упадка Испании начиная с 16-го века). Данный феномен Норт определил как зависимость от предшествующего развития (эффект «колеи» – в трактовке известного российского институционалиста А.А. Аузана).

Идея взаимообуславливающего влияния институтов и культуры на экономическое развитие присутствует в работах и других исследователей. Экономисты Н. Розенберг и Л.Е. Бирдцелл-младший указывают, что ключевыми факторами способности западных стран становиться лидерами промышленных революций были: децентрализация власти и ресурсов, необходимых для экспериментирования (по сути – внедрения инноваций), практическое отсутствие политических и религиозных препятствий к экспериментированию (в коммерции), и стимулирование экспериментаторов – возможность получать прибыль в случае успеха, но рисковать большими убытками в случае провала [32]. К институциональным «инновациям», которые способствовали этим факторам, авторы отнесли не только создание системы беспристрастной правовой защиты контрактов и прав собственности, развитие рынка кредита и страхования, введение налогообложения вместо конфискации, появление бюджета предприятия, раздробленность Европы и распространение идей меркантилизма, но и такие, как:

- появление и распространение экономических объединений, основанных не на родственных связях, а на базе особой корпоративной культуры (ее нормы изначально вырабатывались в военных компаниях,

мореплавании, а позже и в добросовестном труде на организацию), что привело к формированию в организациях «той атмосферы доверия и надежности, без которых невозможны длительные хозяйственные начинания»;

- формирование морали, соответствующей нуждам коммерции, поддерживающей стремление «к почестям и богатству с помощью прилежания, усердия и надежности», «светского аскетизма».

Более того, авторы отдельно подчеркивают важную роль урбанизации: «в эпоху медленных средств связи несемейные формы предприятий могли возникать только в городах, где наличествовали ресурсы знаний и умений, достаточные для создания торговых предприятий»; то же касается и развития банковского и страхового сектора, распространения протестантской этики.

Особое внимание институционалисты уделяют культуре политической и экономической элит (институты – это «дар» элит обществу). В совместной работе Д. Норта, Дж. Уоллиса и Б. Вайнгаста внимание акцентируется на роли элит в формировании институционального порядка, который был бы выгоден и обществу, и его «верхам». Такой институциональный порядок требует выполнения следующих условий:

- верховенство права для всех, включая элиты [33];
- длительное (за пределами жизни своих лидеров) существование организаций в общественной и частной сферах – как «средство ограничения рент и систематического создания рент» [33];
- подчинение силовых структур политической системе, что не позволяет им действовать самостоятельно и в своих интересах, и в итоге, снижает частоту использования силовых мер [33].

Из работы Норта и его коллег Д.Я. Травин делает вывод о том, что «преобразования должны соответствовать эгоистическим интересам элиты. Только в таком случае они действительно осуществляются». Если такую систему сдержек и противовесов удастся построить (причем, как отмечают сами авторы, этот процесс может элитами не осознаваться), то демократизация и модернизация экономики пойдут ускоренными темпами» [28].

Этот тезис особенно постулируется в работе нобелевских лауреатов 2024 г. Д. Аджемоглу и Дж. Робинсона, которые, объясняя причины экономического процветания и бедности разных стран, делят институты на инклюзивные и экстрактивные. Первые преобладают в богатых странах и представляют собой «правила игры», стимулирующие большие массы людей к участию в производстве, творчестве и инвестировании капитала; вторые преобладают в бедных странах и представляет правила, или даже уловки, которые помогают элитам «выжать максимальный доход из эксплуатации одной части общества и направить его на обогащение другой части» [34]. Авторы подчеркивают, что экстрактивные институты созданы «не из-за невежества правителей или культуры народа», а намеренно, так как «с точки зрения тех, кто контролирует политическую власть, нет никакой необходимости вводить более полезные для экономического роста или благосостояния граждан институты, если действующие институты гораздо лучше служат интересам самой власти» [34].

Обобщая идеи институционалистов, обратим внимание: во-первых, одни авторы уделяют больше внимания формальным ограничениям, другие – неформальным, однако они всегда присутствуют в анализе. Поскольку грань здесь достаточно тонка, под первыми в среде экономистов принято понимать функционал институтов, а под вторыми – влияние культуры [35; 36]. Фиксируется следующая закономерность: для богатых стран с производительной экономикой характерны эффективные институты (инклюзивные – в терминах Аджемоглу и Робинсона), для стран с отсталой экономикой – неэффективные (экстрактивные); при этом зависимость от предшествующего развития, во многом обусловливаемого культурными нормами, удерживает эти страны в пределах сложившейся «колеи» до возникновения серьезных потрясений (когда возникает шанс/повод сделать «новый институциональный выбор» и тем изменить траекторию движения [35]). Во-вторых, признается как определенная «воля случая», который обусловил изначально благоприятные для возникновения и развития

эффективных институтов условия (по аналогии с теорией географического детерминизма американского исследователя Дж. Даймонда [37]), так и темпоральность их эффективности (в качестве такого примера экономист М. Олсон приводит Великобританию, уступившую США роль мирового гегемона после Второй Мировой Войны [38; 39]). В-третьих, практически в каждой из работ фигурируют: а) вопросы правовой защищенности частной собственности, незыблемости норм закона для государства, граждан и групп интересов («распределительных коалиций») [40]; б) преодоление проблемы социального неравенства, «баланс сил» или система «сдержек и противовесов» во взаимоотношениях между государством, элитами и населением, где первое в качестве «обузданного Левиафана» играет ключевую роль в контроле за соблюдением правопорядка в обществе и подотчетно ему [41; 42; 43]; в) востребованные системы знаний и практик в сферах наемного труда, предпринимательства и финансов; г) моральные/нравственные нормы, легитимирующие те или иные модели поведения в перечисленных сферах.

Подход к объяснению воздействия культуры на экономику сквозь призму мотиваций экономического агентов, согласно В. Музычук, присутствует в работах экономистов реже всего. Однако видится примечательным, что именно эта точка зрения постулировалась признанными классиками экономической науки. Так, о влиянии страстей, тщеславия и, в целом, морали на экономическое поведение говорится в гораздо реже упоминаемой (нежели «Богатство народов...») работе Адама Смита «Теория нравственных чувств» [44]. Схожую идею развивает экономист и социолог Т. Веблен, описавший не только культуру демонстративного потребления/образа жизни высших классов, но и подражание им (нередко губительное, о чем писал и Адам Смит) менее доходных групп населения [45].

Нобелевский лауреат Ф. фон Хайек видел в этике «науку распределения ресурсов» [46], которой индивид учится в процессе взаимодействия с другими людьми и группами (в процессе социализации). Так, наиболее эффективные культурные традиции контроля и обращения с ресурсами медленно и

постепенно отбираются методом проб и ошибок, и, находясь за пределами биологической природы/инстинктов и разума индивида (то есть до конца им не осознаваясь), «главным образом подсказывают человеку, что (в определенных условиях) он должен, а чего не должен делать...» [46].

Представления Хайека о культуре как наборе выработанных реакций и способов адаптации к сложившимся условиям находят свое подтверждение в работах ведущих исследователей поведенческой экономики – нобелевских лауреатов Дж. Акерлофа, Д. Канемана, Р. Шиллера, Р. Талера, а также их соавторов. В частности, Д. Канеман, А. Тверски и Р. Талер экспериментально доказали доминирование в повседневной жизни человека автоматической (интуитивной) системы мышления над рациональной [47; 48; 49].

Дж. Акерлоф и Р. Крэнтон предлагают дополнить привычный экономический анализ такими социологическими понятиями как идентичность и нормы: «сначала мы соотносим отдельных лиц с определенными социальными категориями, после чего определяем преобладающие нормы для этих категорий. В качестве третьего шага мы указываем индивидуальные выгоды и потери от принятия различных решений – в зависимости от определенных идентичностей и соответствующих им норм. Эти выгоды и потери в сочетании со стандартными аспектами экономического анализа определяют то, как действуют люди» [50]. Ключевой вывод – идентичность определяет мотивацию экономического выбора. При этом идентичность может меняться и вследствие объективных причин (например, при переходе из одной возрастной группы в другую), и желанию самого человека, то есть вследствие рефлексии своих жизненных приоритетов.

Однако зачастую экономисты указывают лишь на положительное влияние идентичностей и сообществ, хотя нормы, диктуемые ими, далеко не всегда позитивны. Так, нобелевские лауреаты А. Банерджи и Э. Дюфло отмечают, что «...как расовая дискриминация, так и печально известная кастовая система в Индии могут поддерживаться ... даже если никто не на самом деле не заботится о расе или касте...» [51]. Более того, долгое

пребывание в одной группе приводит к эффекту «эхо-камеры», когда ограждение от других точек зрения приводит к формированию весьма «причудливых предпочтений» и идей. Помимо этого, может иметь и место избирательное соблюдение норм сообщества: если связь индивида с сообществом недостаточно крепка, то он может не следовать его правилам, когда они не выгодны, а то и вовсе решить сменить свое сообщество на другое.

Среди отечественных экономистов, подчеркивающих определяющее влияние культуры на экономическое поведение и экономику в целом, наиболее заметными являются работы А.А. Аузана. Под культурой он понимает неформальные институты – «ценности и поведенческие установки, разделяемые большой группой людей и медленно меняющиеся во времени» [52]. Он считает, что социокультурные характеристики населения (параметры Хофстеде) могут обуславливать «конкурентную специализацию» страны в системе международного разделения труда: «существует зависимость между измеряемыми культурными характеристиками и предрасположенностью тех или иных наций и их экономик к инновациям, к распространению предпринимательской деятельности, мобилизационных методов хозяйствования, массового стандартного производства или индивидуализированной сервисной деятельности, долгосрочным инвестициям». К основным макро-факторам культурного разнообразия наций Аузан относит, во-первых, язык (определяющий способ мышления, например, обязательность употребления личного местоимения в письме и общении закладывает паттерн индивидуализма; или, присутствие большого количества исключений в правилах грамматики способствует менее трепетному отношению к институциональным правилам). Во-вторых, климат и связанные с ним методы агротехники (в частности, благоприятный климат способствует маскулинности – готовности к жесткой конкуренции, напористости, стремлению довести план до конца; а быстрое истощение почв является предпосылкой для развития креативности). В-третьих, историю, которую Аузан связывает с функционированием институтов (в терминах, Норта и др.).

Аузан полагает, что, высокие темпы роста экономики могут быть обусловлены «направленным сдвигом социокультурных характеристик» и для этого существует «национальная формула модернизации». Такая формула состоит из «универсальных трендов социокультурного сдвига» (закономерность Р. Инглхарта и К. Вельцеля) и «специфического набора того, что в стране представляет традицию, но может быть утилизировано в модернизационный эффект» [53]. Он указывает, что заимствование успешных институтов с высокой вероятностью не приведет к модернизационному рывку вследствие сдерживающего фактора культуры. Примером может служить начавшийся в середине 16-го века в Японии «бум огнестрельного оружия», который спустя половину столетия сошел на нет, и так до конца 19-го века, что российский и израильский социолог В.С. Вахштайн объясняет неприязню японцев того времени ко всему чужеземному; ощутимой угрозой распространения огнестрельного оружия для сословной иерархии, а также тем, что позы, «которые должен был принимать стреляющий, считались в самурайском сословии недостойными» [54].

Для преодоления сдерживающего воздействия культуры (элиты и общества в целом) Аузан предлагает создание промежуточных институтов, которые представляют собой процедуру из нескольких шагов по направлению к нужным преобразованиям. Для создания эффективного промежуточного института требуется, во-первых, обнаружить политические и культурные ограничения, препятствующие модернизации; во-вторых, выработать такую политику, которая, с одной стороны, устраняла бы одно или несколько «препятствий» при согласовании с оставшимися, но, с другой стороны – двигала реформу в нужном направлении; и, в-третьих, повторять эти шаги, пока не будет окончательно внедрен «целевой институт» [52]. Так, философы В.Г. Федотова и С.В. Чугров и социолог Н.Н. Федотова приводят пример Японии, где выборы проводятся по лекалам западных демократий, но «упорно воспроизводится ... преемство поста депутата парламента ... по мужской нисходящей линии...» [55].

Второй источник экономического развития – повышение уровня доверия между государством, обществом и бизнесом, ключевым экономическим эффектом которого являются (в терминах Фукуямы) снижение «издержек общения» и рост количества инноваций [52]. По мнению Аузана, рост доверия может быть достигнут за счет поддержки развития цифровых платформ, в том числе «шеринговых» (экономика совместного участия); обеспечением со стороны государства незыблемости норм закона для всех без исключения, беспристрастности судов и системы наказания; государственными и частными инвестициями в человеческий капитал.

Третье направление, которое, по мнению Аузана, может обусловить необходимый сдвиг социокультурных характеристик, – это целенаправленная работа с так называемой «большой семеркой» социальных институтов: семьей, школой, тюрьмой, армией, пространством, где живет человек, корпоративной средой и информационной средой, в том числе и медийной. Отдельные из них мы более подробно рассмотрим в следующих параграфах.

Приведенные в данном параграфе подходы говорят о значимом влиянии культуры на экономику. Если социологи делают акцент ценностях, укоренившихся нормах, установках и поведении больших групп людей и целых обществ, то экономисты преимущественно фокусируют внимание на социальных институтах, эффективность которых обуславливается культурным фактором. При этом, как отмечают В.Г. Федотова и соавторы, и культура, и институты являются «сторонами одной медали», разведение которых на отдельные концепты используется только в методологических и аналитических целях и только в тех случаях, когда актуализируется вопрос о заимствовании чужих институтов или возникает необходимость «форсировать трансформацию собственных институтов в связи с меняющимися культурными предпочтениями или культурными конфликтами».

Экономическая культура является проекцией общей культуры общества на сферу социально-экономических отношений. Она амбивалентна: с одной стороны, конституирует (задает сценарии и смыслы действия), а с другой

стороны – регулирует поведение экономических субъектов; в одних случаях может способствовать экономическому развитию страны, в других – препятствовать этому процессу. В этом контексте экономическая культура молодежных генераций выступает тем «подвижным» элементом социального механизма (в терминах Заславской и Рывкиной), который даже в ситуации общественной стагнации, при определенных усилиях, может стать созидательным активом и способствовать достаточно быстрым и позитивным изменениям в экономическом развитии.

1.2 Экономическая культура городской молодежи: подходы к исследованию, тренды и детерминанты

Молодежь – это социально-демографическая группа, переживающая период становления социальной и психофизиологической зрелости, адаптации к исполнению социальных ролей взрослых [56]. Возрастные границы этой группы подвижны: сегодня в России к молодежи относят «граждан от 14 до 35 лет включительно» [57].

Выбор городской молодежи в качестве эмпирического объекта исследования обуславливается следующими причинами. Первая из них связана с той ролью, которую молодежные генерации играют в обществе, а именно: преемственность опыта старших поколений; переработка и воспроизведение этого опыта с учетом реалий меняющегося мира; трансляция уже своего опыта будущим поколениям. Как замечают Ю.А. Зубок и В.И. Чупров молодежь амбивалентна: с одной стороны, она «через систему индивидуальных выборов воссоздает или по-новому конструирует общество как собственную реальность», а, с другой стороны, «ее жизненные траектории и выборы находятся под влиянием изменяющейся реальности каждого этапа развития общества» [58].

Отсюда следует вторая причина, которая связана с высокой динамикой ценностных ориентаций молодых людей – тех идеологических, политических, моральных и прочих оснований для оценки и ранжирования объектов и

субъектов окружающей действительности, а также выбора способов взаимодействия с ними [59] – начиная с самоопределения относительно профессионального образования (с 16-17 до 21-24 лет) и заканчивая этапом, когда молодому человеку становится, в целом, понятен его «карьерный трек», он начинает самостоятельно вести свой быт, заводит семью, детей, а жизненный опыт уже позволяет достаточно уверенно оценивать и интерпретировать происходящее вокруг (31-35 лет). Небезосновательно интерес политиков и научного сообщества к молодежи актуализируется в кризисные периоды: в ней видят ту продуктивную социальную силу, которая способна качественно «обновить социальный и культурный ландшафт» [58].

Третья причина выбора именно городской молодежи связана с большим пластом теоретико-методологических работ, указывающих на город и городскую среды как на отправную точку создания и распространения творческих идей, инноваций и в целом экономического развития: начиная с теории центральных мест за авторством немецкого географа В. Кристаллера [60] и теорий городских агломераций и агломерационных эффектов (А. Вебер, А. Маршал, Г.М. Лаппо, В.Г. Давидович, Г.В. Гутман и др.) [61], и заканчивая «постфордистскими» концепциями [62], подходами к устойчивому развитию городов [63], теориями «третьих мест» Р. Ольденбурга [64; 65], креативного города Ч. Лэндри [66] и креативного класса Р. Флориды [67]. Сегодня города концентрируют в себе ресурсы и таланты, предлагают большой спектр профессий и рабочих мест, развитую инфраструктуру, выступают центрами образования и исследований и т.д.

Четвертая причина связана с высоким уровнем меж- и субрегиональной дифференциации в России. В частности, в своей центрo-периферийной модели Н.В. Зубаревич выделяет «четыре России», различающихся уровнем бюджетной обеспеченности, развития малого бизнеса, квалификации работников социальных отраслей и др. [68]. «Россия 1» (города от 250 тыс. чел. и более) и «Россия 2» (города от 20-30 тыс. до 250 тыс. чел.) представлены городами с высоким или умеренным модернизационным потенциалом, а

«Россия 3» и «Россия 4» – традиционалистской и весьма пассивной сельской периферией. Об этом же свидетельствуют и результаты других исследователей [69; 70; 71; 72]. В этой связи города видятся более перспективной средой для старта экономического роста и развития, особенно в контексте устоявшей в России практики транслирования лучших примеров от крупных городов к малым населенным пунктам.

Пятая причина связана с большим демографическим «ресурсом» городов по сравнению с селами. Согласно Всероссийской переписи населения, в городах проживает в 3 раза больше молодежи по сравнению с селами (в возрасте 14-35 лет – 29,5 млн чел. против 9,4 млн чел. соответственно, а в возрасте 18-35 лет – 25,0 млн чел. против 7,7 млн чел. соответственно) [73]. Следовательно, и потенциал городов для экономического развития – выше.

Текущие характеристики экономической культуры городской молодежи и детерминирующие ее тренды.

Комплексные описания экономической культуры современной городской молодежи – как совокупности устойчивых стереотипов, установок и моделей экономического поведения – в работах отечественных исследователей встречаются достаточно редко. Чаще всего внимание фокусируется на той или иной группе характеристик. Например, в отдельное направление можно выделить исследования субкультур городской молодежи, их ценностных ориентиров, норм поведения, повседневных практик, способов взаимодействия друг с другом и с городом в целом [74], формирования идентичностей городской молодежи и влияние на этот процесс «третьих мест» [75]; в) готовности молодежи к развитию городских пространств [76] и взаимодействию, на этой почве, с органами государственной власти [77]. Другие исследователи фокусируют внимание непосредственно на экономических установках и экономическом поведении городской молодежи, анализируя ее трудовой потенциал [78], проблемы самоопределения, трудоустройства и профессионального развития [79-82] установки по отношению к самозанятости и предпринимательству [83; 84], управление

личными финансами и финансовую грамотность [85; 86], новые формы потребления [87], влияние морально-нравственных качеств на выбор стратегий самореализации в экономике [88].

Несмотря на определенное сокращение социокультурных разрывов, различия между городской и сельской молодежью сохраняются; присутствует заметная разница в образе жизни, ценностях, моделях потребления и культурных практиках [89; 90]. Так, например, В.И. Пищик противопоставляет крестьянскую и городскую ментальности; последняя отличается большей инновационностью, преобладанием индивидуалистических ценностных ориентаций, открытостью новым трендам [91]; об этом же свидетельствуют и результаты Национального агентства финансовых исследований (далее – НАФИ), согласно которым представители городской молодежной аудитории чаще упоминают «важность материальной обеспеченности, карьеры и творческой самореализации» [92]. В этой связи, если сельская молодежь в большей мере ориентирована на «семейно-детный образ жизни», то городская относится к рождению детей более осторожно, осознавая «затратность их воспитания, сложности, связанные с совмещением трудовой деятельности и родительских функций [93]. При этом откладывание вступления в брак и рождения первого ребенка для городской молодежи – это не «жизненная доминантна», а результат объективных обстоятельств, связанных со стоимостью и динамикой жизни в городе [94].

Городская молодежь отличается более яркой территориальной идентичностью (и чем крупнее населенный пункт, тем ярче она выражена), по сравнению с сельской, что объясняется исследователями существенной разницей в условиях жизни, доступностью социальной и потребительской инфраструктуры, наличием больших «возможностей для реализации трудовых и жизненных планов» [95; 96]. Как отмечают социологи, «фундаментальная причина оттока населения из малых городов России – невысокие доходы, узость рынка труда и прочие экономические проблемы, свойственные глубинке» [97]; другой причиной называется отсутствие разнообразного

досуга. Миграция молодежи в крупные города [98] лишает «малые родины» демографического и интеллектуального капитала [99], а возвращение к истокам расценивается молодежью как «жизненное поражение».

При схожем наборе навыков пользования цифровыми инструментами городская молодежь, по сравнению с сельской, отличается большей вовлеченностью в цифровую среду, и, особенно, в социальные сети, которые значимо влияют на ее финансово-экономическое поведение и политическую позицию [100]: начиная с поиска менее рутинной работы, более высокими заплатанными ожиданиями [101], стремлением следовать более высоким потребительским стандартам, и заканчивая более узким радиусом доверия и одиночеством [102], большей эмоциональной лабильностью [93]. Важно также отметить, что территориальная специфика обуславливает и отношение к неформальному предпринимательству – в селах и сельской периферии такая деятельность приветствуется чаще, что связывается с меньшим контролем со стороны надзорных органов и минимальными стимулами к занятию предпринимательской деятельностью официально.

Кроме этих различий, следует отметить и общие для современной молодежи тренды, значимо сказывающиеся на ее экономической культуре:

- атомизация и неопределенность этических принципов. В данном случае наиболее показательное исследование мордовских социологов С.Г. Ушкина, Е.А. Коваль и Н.В. Жадуновой, согласно которому более 75% аудитории студенческой молодежи не имеет четкой жизненной стратегии. По мнению авторов, «ситуативная и/или несистематическая реализации различных моральных убеждений» может объясняться тенденциями «клиповизации сознания и фрагментарного усвоения этико-нормативных кодов» [103]. Более того, как отмечают Л.А. Беляева и К.В. Ракова для современной молодежи характерно снижение значимости ценностей нравственности и жертвенности [104];

- «ориентация на себя» и нивелирование значимости групповых норм. С одной стороны, это проявляется в стремлении молодых людей к

безопасности и стабильности («созданию уютных закрытых коконов»), достижению успеха в одной или нескольких сферах жизни, приоритете индивидуального опыта и уникального набора приобретенных компетенций [105], но с другой стороны – «в дефиците коммуникативных навыков и способности решения конфликтных вопросов», что значительно препятствует молодежи пользоваться своим потенциалом в полном объеме и мешает ее самореализации [106];

– рационализация, как результат высокой мобильности и необходимости адаптироваться к постоянно меняющимся условиям. Это находит свое выражение не только в досуговых практиках молодых людей (например, большой интерес к «полезной» литературе), отношении к своему здоровью и жизни скорее как к ресурсу, скептическом отношении к информации, но и в варьирующемся горизонте планирования, когда стратегии движения к цели оперативно корректируются молодежью в зависимости от новых обстоятельств и открывающихся возможностей (Д.Л. Константиновский и Е.С. Попова сравнивают этот процесс с «прохождением квеста») [107];

– высокая тревожность, которую можно назвать «платой» за адаптацию к быстро меняющимся условиям. Последние исследования показывают, молодежь значимо чаще испытывает стресс на фоне социально-экономических и политических турбулентностей [108-110], что проявляется в импульсивном и компульсивном потреблении, обращении к психологам/психиатрам, использовании антидепрессантов, избегании источников «непозитивной» информации, реже – в распитии алкоголя, курении [111];

– размывание/нивелирование принятых социальных ролей и статусов, которое проявляется в: а) изменении семейной субординации с вертикальной на более равноправную, когда молодые люди становятся учителями для своих родителей (например, при обращении с новыми финансовыми инструментами); б) определенном несогласии с корпоративными нормами, интересе к внедрению инноваций в рабочий процесс (нередко в ущерб действующим в фирме стандартам); в) быстром освоении новых компетенций,

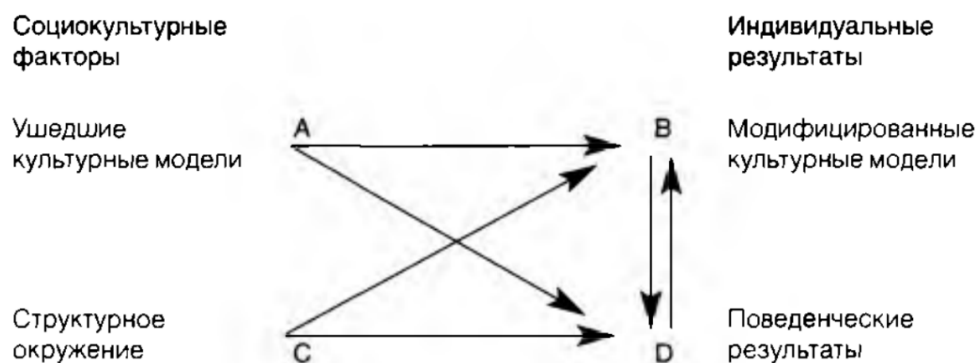
запросе на горизонтальное профессиональное развитие и участие в решении нестандартных задач, влияние на политику организации; г) высоком интересе к предпринимательской деятельности и готовности к неформальному активизму; д) использовании (благодаря социальным сетям) виртуальных статусов и достижений в качестве «реального социального капитала»;

– снижение региональной идентичности при росте общегражданской и общечеловеческой, связанное с большей включенностью молодежи в цифровую среду [89]. Свое подтверждение это находит не только в отмеченных миграционных установках, но и в распространенности космополитических взглядов, вовлеченности посредством Интернета в трансрегиональные и транснациональные сообщества, а через них – в общемировую культуру;

– низкий уровень политической активности [112] и противоречивость политического самоопределения, являющиеся результатом размытых представлений о российской истории, культуре и политическом устройстве страны, которые основываются скорее на преобладающих в российском обществе стереотипах, чем на личной рефлексии [113]. Данный тренд особенно важен в контексте соблюдения молодежью налогового законодательства и ее готовности к неформальным экономическим практикам.

Подходы к изучению экономической культуры городской молодежи.

Применительно к теме диссертационного исследования можно выделить два взаимодополняющих направления изучения экономической культуры городской молодежи: первое предусматривает изучение семейных ресурсов (в том числе нематериальных), которые наследуются и которыми могут воспользоваться молодые люди, второе – изучение опыта их взаимодействия с окружающей действительностью. Так, упомянутый ранее Л. Харрисон предлагает использовать следующую концептуальную схему (модель Паттерсона) для анализа воспроизводства моделей поведения, принятых в семье и изображенных на рисунке 2:



Источник: Харрисон Л. Главная истина либерализма: как политика может изменить культуру и спасти ее от самой себя [114].

Рисунок 2 – Модель Паттерсона

Пункт «А» обозначает транслируемые взрослыми детям представления о мире и поведении; пункт «С» отражает социально-экономический контекст (в том числе, доходы семьи, престиж и статус, которым обладают родители, социальное окружение в месте проживания, учебы и работы, положение дел в экономике страны, массовую культуру и прочие внешние факторы), в котором живет семья; пункты «В» и «D» – следствия применения «ушедших культурных моделей» в «социальном окружении».

Говоря о первом подходе, А.А. Аузан делает важное замечание, что ценности и опыт родителей, которые они передают своим детям (вертикальная социализация), зачастую оказываются устаревшими, а новые формируются в среде молодого поколения фрагментарно (горизонтальная социализация), что не позволяет выстроить убедительную и цельную картину современного мира. В силу этого молодые люди продолжают воспроизводить семейные традиции, но на свой лад, а там «где доминирует вертикальная семейная социализация, может вообще не происходить никакого развития» [52]. Данный тезис схож с позициями Фукуямы и Харрисона; последний рассматривал методы воспитания детей как один из ключевых инструментов изменения культуры [114], в связи с чем призывал изучать и модифицировать эти методы, а также обучать родителей наиболее действенным из них.

Российские исследователи Ж.В. Чернова и Л.Л. Шпаковская указывают, что в современной России процесс взросления и его этапы продолжают во

многим обуславливаться классовым, положением семей молодых людей [115]. Анализируя работы других исследователей и результаты собственных проектов, авторы приходят к выводу, что семья для детей является источником не только материальных, но и социальных, культурных, эмоциональных и символических ресурсов/капиталов (в терминах французского социолога П. Бурдьё [116], и российского социолога В.В. Радаева [117]).

Классовое положение семей определяет и их взгляд на образование, профессию и стиль жизни: дети из привилегированных и средних слоев могут дольше учиться в высокорейтинговых образовательных учреждениях (причем в тех и по тем направлениям, которые хотят), как следствие, претендовать на более высокие карьерные позиции (даже выйдя на рынок труда несколько позже) и обрести все большей сетью влиятельных и полезных для развития карьеры знакомств; их родители активнее участвуют в образовательном процессе, содействуют карьерным успехам, прививают им культуру и идеологию, соответствующие их классовому положению (для привилегированных слоев – это занятие верхних социальных позиций, для средних – достижение более высокой социальной позиции, чем у родителей, работа по востребованной специальности). Семьи с родителями «рабочих профессий», в свою очередь, могут иметь сопоставимые со средним классом доходы, «но при этом не рассматривать образовательные инвестиции в качестве приоритета, предпочитая более осязаемые материальные ценности». «Представители малоресурсных групп отсеиваются, вытесняются в малопрестижные школы, дающие менее качественное образование, что ведет к их проигрышу в образовательной системе и на рынке труда в будущем»; их родители менее активно участвуют в образовательной процессе, всецело полагаясь на мнение и компетенции учителей/преподавателей, так как образование для них не имеет символической ценности, а стиль жизни – в меньшей степени совместим с идеологиями «интенсивного родительства» и «образовательной гонки». Авторы делают важное предположение о воспроизводстве неравенства и других социальных различий в молодежной

среде: «... классовые привилегии, которыми обладают выходцы из высокоресурсных слоев, заключаются не только в доступе к качественному образованию и выбору профессии в соответствии с собственными интересами и склонностями, но и в возможности двигаться по индивидуализированной траектории пролонгированного перехода к взрослости, в процессе которого есть потенциал для поиска себя и самореализации» [115].

Говоря о втором подходе, необходимо обратиться к работам уже упомянутых Ю.А. Зубок и В.И. Чупрова. Они предлагают исследовать динамику механизмов саморегуляции молодежи, под которой понимают «воздействие молодых людей и групп на самих себя с целью достижения желаемого состояния» [58]. Согласно авторам, снижение регулятивного влияния базовых социальных институтов вынуждает молодежь самостоятельно формировать жизненные стратегии на основе собственного понимания «целесообразности, рациональности, эффективности и привлекательности» [58]. Знакомясь со своим «структурным окружением», молодые люди понимают, что универсальные нормы морали и нравственности – отсутствуют; одни и те же ценностные критерии могут интерпретироваться и применяться совершенно по-разному в зависимости от ситуации и выгоды; отклонения от ролевых моделей, различные девиации, в целом, не ограничиваются, и более того, перестают считаться нарушением, а социальные связи между людьми потеряли свою устойчивость, имеют договорной характер [58]; на их место приходят жесткие стандарты субкультуры, моды и рекламы. Вследствие этого личные и групповые амбиции выходят на передний план в «картине мира», становятся определяющим регулятором поведения и взаимодействий.

Отношение к реальности молодых людей имеет двух и даже трехуровневую структуру. Первый уровень – социально-ситуативный: наиболее подвижный и обусловливаемый текущими потребностями, интересами и спецификой той или иной ситуации; этот уровень формируется спонтанно под влиянием жизненного и группового опыта молодого человека.

Второй уровень – базовый, представляет собой «продукт исторически обусловленного развития общества» и связан «с пониманием молодыми людьми социального назначения и функций различных объектов и особенностей их влияния на общество»; он закладывается посредством воспитания и образования [58]. Третий уровень можно назвать бессознательным, он является частью неосознаваемого опыта предыдущих поколений и закреплён в архетипах, ментальности, габитусах и стереотипах. «Проявляясь не столько на уровне логического познания и мышления, сколько чувственного восприятия, исторические традиции, привычные социальные практики, упрощённые образы реальности, общераспространённые способы восприятия и оценки окружающего мира являются неосмысленными, но действенными регуляторами, придающими взаимодействиям молодежи социально и культурно обусловленные формы» [58].

Отношение к реальности, определяющее отношение к саморегуляции, может быть традиционным и современным (инновационным); они могут сосуществовать друг с другом (конвергенция), так и вытеснять (поляризация). Первое связано с повторением «исторически сложившихся образцов социальных взаимодействий, зародившихся в православной культуре и постепенно превратившихся в социокультурные». Инерционная сила традиционной картины мира нередко настолько сильна, что новые институциональные стимулы оказываются не в силах ее изменить [58]. Второе – представляет собой реинтерпретацию традиционного отношения к реальности, «наделение прошлого и настоящего новым смыслом» и новой рациональностью. Причем реинтерпретироваться могут как ценностные категории (например, дружба, любовь, гражданственность), так и ожидания по отношению к другим объектам реальности (например, изменение отношения к предпринимательству с отрицательного на положительное, представления о нем как о способе самовыражения, а не заработка [83]).

Социально-экономический «фон» становления молодежных генераций.

Как подчеркивал К. Манхейм, «картина того, что может дать нам молодежь, может быть достаточно полной лишь в рамках анализа исторической обстановки и конкретных условий, в которых ей придется действовать» [118]. Условия, наблюдавшиеся в последние десятилетия, имели (имеют) ряд выраженных черт, остановимся на них подробнее.

Во-первых, «маятниковый» характер политики государства, что проявляется в несовпадении изначальных деклараций и последующих решений (примеры – повышение пенсионного возраста в 2018 г., изменение границ призывного возраста в 2023 г.), а также в пересмотре казавшихся «незыблемыми» решений (например, отказ от ранее настойчиво внедрявшейся Болонской системы [119]; национализация ряда предприятий [120] и др.). Такое «возвратно-поступательное движение» закрепляет доминирование на уровне социума бинарный характер мышления, мешающего экономике и обществу выйти на эволюционный путь развития [121], порождает «пила-образную» кривую психологического состояния [8], отсутствие однозначного понимания «национальной идеи», вектора развития страны, а также низкий уровень институционального доверия, особенно необходимый, как отмечает Сорокин, для достижения экономического успеха [2; 122].

Во-вторых, краткосрочность целеполагания на уровне государственного и корпоративного управления, «рейтингомания», что проявляется в ориентации менеджеров высшего и среднего звеньев на сиюминутные количественные «показатели эффективности» (чаще всего – в денежном выражении) в ущерб стратегическим целям национального развития, подразумевающим качественные изменения в обществе [123-125]. Так, в сфере производства достаточно типична быстрая сменяемость топ-менеджмента, в том числе, крупных высокотехнологичных предприятий (например, в авиастроении), которые, осознавая временность своего пребывания в должности и стремясь к быстрейшему извлечению из нее прибыли, проводят всяческие реструктуризации и оптимизации персонала, заключают невыгодные в долгосрочной перспективе контракты [123]. Аналогичные

примеры присутствуют на каждом этапе взросления молодых людей, начиная с погони за успеваемостью в ущерб моральным, социальным и когнитивным целям обучения в школе [126] и заканчивая воспроизводством этих же самых практик в своей работе.

В-третьих, низкая востребованность инноваций национальной экономикой [127], что обуславливается следующими причинами. Во-первых, низкая рентабельность и высокая рискованность внедрения инноваций [4]; во-вторых, низкая стоимость рабочей силы, которая также не стимулирует к поиску и внедрению технических решений, позволяющих увеличить «производительность живой силы» [4]; в-третьих, неустойчивость прав собственности на крупные активы и зависимость успешности бизнеса от «покровительства со стороны государственных чиновников» [4], что «подталкивает» предпринимателей к далеко не шumpетерианским методам конкурентной борьбы [4]. Еще одна причина сегодня связана с высокой ключевой ставкой, которая стимулирует владельцев бизнеса не к долгосрочным инвестициям в развитие материальной базы бизнеса и потенциала сотрудников, а удерживать свои деньги на депозитах. Для молодых людей, заинтересованных в предпринимательстве, перечисленные причины могут стать существенным барьером уже на этапе открытия своего дела.

В-четвертых, неблагоприятные условия для развития обрабатывающих и особенно высокотехнологичных производств. Причинами этого, как отмечают эксперты, являются не только противоречивая промышленная политика государства, во многом ориентированная на сырьевые отрасли, но и серьезные проблемы в финансовом секторе, высокие тарифы естественных монополий, высокая импортозависимость (особенно в станкостроении и электронике [3]), наличие на рынке более дешевой продукции зарубежных конкурентов, ограниченная платежеспособность населения, санкции и нарушение логистических цепочек и т.д. Следствием этого является невозможность обновлять оборудование, конкурировать за работников с высокой квалификацией и даже прогнозировать свои кадровые потребности

[123]; в свою очередь, молодые люди, для которых размер оплаты труда, перспективы карьерного роста и интерес к работе в современных компаниях [128] имеют экзистенциальное значение, будут искать более выгодные сферы деятельности, в том числе за рубежом (так называемая «утечка мозгов»).

В-пятых, нестабильность и небольшой объем финансового сектора. Специалисты указывают на: 1) не адекватный размерам экономики небольшой объем финансового рынка, что проявляется в недостаточной монетизации экономики (70,4% в 2020 году), недостатке банковских кредитов для бизнеса (60% в 2020 году), низкой насыщенности акциями (46,8% в 2020 году); 2) сверхвысокий (еще до 2022 года) ссудный процент, что «ухудшает условия для роста и модернизации»; 3) высокую инфляцию; 4) низкий курс и высокую волатильность рубля, 5) концентрацию и олигополизацию банковского сектора, огосударствление финансовых активов; 6) «хронический вывоз капитала» [129]. Частые кризисы и непрозрачность процессов, свойственные национальной финансово-экономической системе, ведут к хаотичным установкам и моделям поведения по отношению к деньгам у населения, обуславливают у него низкий реальный уровень финансовой грамотности.

В-шестых, низкая востребованность инженерно-технических кадров, академической карьеры. Все последние десятилетия как технические и социально-ориентированные профессии, так и научная деятельность оцениваются россиянами как менее престижные и доходные [130; 131]. Действительно, и сегодня по размеру заработной платы с отрывом лидируют сферы, связанные с финансами и страхованием, добычей полезных ископаемых, информацией и связью [132]; тогда как хуже всего обстоят дела в образовании. Как следствие, молодежь уже «со школьной скамьи» слабо мотивирована становиться инженерами, учеными [110], медиками и учителями, а при поступлении в вуз или ссуз выбирают эти направления по остаточному принципу, что значительно сказывается на их квалификации [123].

В-седьмых, цифровизация экономики [133] также сказывается на карьерных перспективах молодежи: растут требования к квалификации,

адаптивности к новым технологиям, готовности к жесткой конкуренции [134]. И если в краткосрочной перспективе работодатели пытаются за счет цифровизации восполнить кадровый дефицит, то в долгосрочной – существенно оптимизировать численность работников [135; 136].

В-восьмых, рост неустойчивой занятости и значимая дифференциация в оплате труда. Исследователи пишут о росте прекарной занятости [137-139] масштабы которой в России по разным оценкам достигают половины трудоспособного населения (а теневой занятости – не меньше четверти [140]). Это усугубляет уязвимость молодежи, особенно той части, которая только начинает свой трудовой путь [141; 142]. Более того, как показывают данные Росстата, российский рынок труда характеризуется высокой дифференциацией в заработной плате рядовых сотрудников, специалистов и менеджеров [143].

В-девятых, высокий уровень неравенства в доходах. Исследователи фиксируют длительную – с 2007 по 2022 гг. – стагнацию реальных доходов населения [144]; более того «у примерно 38% российских граждан сохраняются риски бедности по душевым доходам, а у 63% – по жилищной обеспеченности» [145]. Ключевая причина – высокий уровень неравенства, при котором почти половина доходов в стране принадлежит пятой квинтильной группе [145]. Наиболее уязвимыми по уровню жизни оказываются домохозяйства с детьми [146]; с их появлением приоритетным становится потребление, а сбережение – остаточным [147]. В таких условиях молодежь откладывает сроки вступления в брак и рождения детей [148].

В-десятых, высокие потребительские стандарты. Присущий обществу потребления рост потребительских стандартов [149; 150] лишь обостряет проблему неустойчивости занятости и низкого уровня оплаты труда молодежи с ее стремлением к демонстративному (престижному) потреблению и нередко практикующей импульсивное и компульсивное потребление [151; 152]. Эти противоречия тесно коррелируют с поведением в сфере кредита.

И, в заключение – сокращение социальных функций государства. Как отмечают специалисты, не только в 1990-годы, но и в последние десятилетия

социальная политика осуществлялась в рамках неолиберальной парадигмы, ориентированной на сокращение социальных обязательств государства, в том числе на переориентацию отраслей социальной сферы на извлечение прибыли. [153]. Получившие нормативную основу процессы «оптимизации», коммодификации и коммерциализации [154] на фоне недостаточного бюджетного финансирования [155-157] обусловили снижение образовательных стандартов [158], заметное снижение доступности широких слоев населения к качественному образованию, здравоохранению и учреждениям культуры (особенно в отсутствие значимой положительной динамики в уровне доходов) [159-161], низкие зарплаты и дефицит кадров в социальной отрасли («текучесть» в более доходный частный сектор), рост их нагрузки и профессиональное выгорание [119], а также необходимость злоупотреблять доверием потребителей социальных услуг в коммерческих целях [162]. В этой связи не удивительно, что а) по уровню смертности в трудоспособном возрасте и ожидаемой продолжительности жизни Россия не может войти даже в первую сотню стран мира [163], а по уровню образования – лишь в конце третьего десятка [7], б) до половины молодых учителей уходят из школы в первые 1-2 года работы, [164]; в) «массовая культура адекватного качества представлена единичными экземплярами фильмов, сериалов, передач, музыкальных исполнителей и прочим» [165]; г) общий уровень нравственности российского социума, несмотря на некоторую положительную динамику с 2008 г., остается неудовлетворительным [166; 167].

Говоря о более долгосрочных условиях, текущий средний размер пенсии по старости является низким как с точки зрения покупательной способности (менее 1,5 прожиточных минимума), так и с точки зрения коэффициента замещения утраченного заработка (в пределах 25%, притом, что Международная организация труда рекомендует – не ниже 40%). Не случайно, опрошенная автором в 2020 г. молодежь считает, что жизнь лишь мизерной части российских пенсионеров можно назвать «достойной старостью». Описанное в этом и предыдущем пункте приводит к девальвации в глазах

молодежи государственной пенсионной системы, образования, здравоохранения, культуры [168], и к тому, что уклонение от уплаты налогов и отчислений в социальные фонды не встречает порицания.

Таков контекст, в котором происходит социализация и в котором живет молодежь. И в отношении которого она не может не рефлексировать: как отмечает В.В. Петухов, «сокращение в молодежной среде полностью деполитизированного сегмента... можно интерпретировать как свидетельство осознания молодой частью общества связи между происходящими в стране политическими процессами и обыденной жизнью. Другими словами, молодежь как социальная группа пока еще не пришла в политику, но политика уже пришла в жизнь молодых людей и заставляет их обращать на себя внимание» [169]. Отсюда вывод, что в процессе преобразований молодежь может сыграть ключевую роль при должной консолидации на уровне ценностных установок и «корреспондирующих им требований к государству».

Социокультурный «фон» становления молодежных поколений.

В заключение, говоря уже об устойчивых моделях коллективного поведения [170], которые молодежь унаследовала и может неосознанно воспроизводить, коротко остановимся на следующем. Трактую результаты международных исследования Г. Хофстеде [171], А.А. Аузан заключает, что россияне склонны: 1) пусть и не к радикальным инновациям, но к постепенному совершенствованию имеющихся технологий [52]; 2) к мобилизационным методам хозяйствования, что особенно ценно в кризисных ситуациях [52]; 3) к избеганию венчурных рынков, инвестиций в рискованные проекты [52]; 4) к сервисным и креативным видам деятельности, созданию уникальных, но единичных продуктов [52]; 5) к долгосрочному планированию и длинным инвестициям в экономику [52]. Трактовку сдержанности в желаниях Аузан не дает, но, возможно, это связано с навыками выживать при ограниченных ресурсах.

Анализируя результаты World Values Survey, Я.М. Миркин заключает, что коллективная модель поведения россиян характеризуется: а) низкой

готовностью к межличностной конкуренции; б) ожиданием защиты от государства, выраженной надеждой на его ресурсы, компетентность и волю, а также готовностью принимать на себя практически все риски его решений; в) стремлением к уравниванию доходов «сверху»; г) низким уровнем межличностного доверия [170]; д) уверенностью в невозможности изменить ситуацию «снизу»; е) готовностью к нарушению моральных норм и законов в погоне за краткосрочной выгодой; ж) готовностью к активным личным действиям по принципу «надейся только на себя»; и) скорее декларируемой, чем реальной духовностью, приверженностью высоким идеалам [170].

А.П. Прохоров дополняет этот список такими паттернами экономического поведения как: вечное чувство экономической нестабильности, страх угрозы разорения; представление о преходящем характере богатства (которое вряд ли удастся оставить следующим поколениям); демотивация упорного труда вследствие перечисленных причин и представления о том, что труд не будет справедливо вознагражден (сюда же можно отнести и практику рестрикционизма – намеренного занижения работником производительности своего труда); неумение обращаться с деньгами, причем если в «неаристократической» среде это проявляется в «разбрасывании деньгами», то среди аристократов неприлична умеренная бережливость; привычка приbedняться у вполне зажиточных людей ввиду страха привлечь к себе нездоровый интерес, попасть под «уравниловку»; склонность к неформальным отношениям, связанным с деньгами, к утаиванию ресурсов от надзорных инстанций; неуважение к чужой собственности, которое усиливается представлением о ее несправедливом происхождении; преобладание интуиции над строгим расчетом из-за сложностей с планированием жизни даже на среднесрочную перспективу; отношение к коррупции как к вполне обычному явлению; надежда «на авось», готовность «схитрить», «надуть» в деловых отношениях и др. [172].

Перечисление тех устойчивых моделей коллективного поведения россиян, которые нельзя назвать позитивными с точки зрения перспектив

развития экономики сделано намеренно, так как, по-видимому, в том числе, с ними связана специфика рыночных реформ [58], и нынешнее полупериферийное положение экономики. Однако, эти черты нельзя назвать и иррациональными: они – следствия той совокупности географических [173], природно-климатических, религиозных, геополитических и социально-организационных условий [170], в которых развивалась история страны [16; 174-181]. Как замечает Клейнер, агрессивная по отношению к экономическим агентам среда, на которую они практически не могут повлиять, «приводит к возникновению различных теневых схем, позволяющих обходить институциональные нормы [182]. При этом в долгосрочной перспективе проблемой является не столько обращение к «обходным путям», сколько их превращение в культурные прецеденты или «коды» (особый способ мышления и поведения, свойственный членам какой-либо группы/общества [183]) с последующим воспроизведением молодыми людьми в своей экономической деятельности [184].

Непродуктивные практики не статичны и без необходимости могут «отпадать», но, к сожалению, анализ социально-экономического контекста, начиная с радикальных рыночных реформ в 1992 г. и заканчивая сегодняшним днем, показывает, что условия для воспроизводства многих из перечисленных выше культурных архетипов продолжают сохраняться. Так, короткий горизонт планирования, надежда «на авось» подкрепляются частыми «изменениями правил игры по ходу игры» (замораживание обязательных пенсионных накоплений, повышение пенсионного возраста); чувство вечной экономической нестабильности, неуверенность в финансовой системе, хранение сбережений «в чулке» – регулярными, обесценивающими накопления кризисами, агрессивным поведением финансовых организаций («мисселингом» – навязыванием ненужных кредитов, страховок), деятельностью финансовых мошенников и т.д. [174].

Подводя краткий итог этому параграфу, можно заключить:

– городская молодежь представляет собой сложный эмпирический объект социологического исследования, что обуславливается как в целом особенностями современной российской молодежи – неопределенностью ценностных ориентаций, высокими адаптационными способностями и соответствующими им рациональностью, эмоциональной лабильностью и другим, так и спецификой городских условий и образа жизни – высокой вовлеченностью в цифровое пространство, большей ценностью материального благополучия, построения карьеры, комфорта и потребления, меньшим радиусом доверия и интересом к техническим профессиям и т.д.;

– экономическая культура молодежи является результирующей переплетенных друг с другом групп факторов: габитуса (как совокупности унаследованных от родителей капиталов, опыта, ценностей и моделей поведения), социально-экономического контекста, в котором проходила социализация молодых людей, текущих трендов и вызовов современности, их рефлексии молодыми людьми, а также того «багажа» культуры, который накладывает свой «невидимый» отпечаток на их мировоззрение, установки и практики. В описанном контексте были обозначены те уязвимые места, которые в наибольшей степени актуальны для целей настоящего исследования;

– представляется, что, оставаясь неизменным, нынешний социально-экономический контекст может способствовать воспроизведению молодежи установок и моделей поведения, не содействующих переходу экономики страны на путь высокотехнологичного, инновационного развития. Преодоление этой проблемы требует существенных институциональных преобразований, о которых будет сказано ниже.

1.3 Методология исследования экономической культуры городской молодежи как фактора развития национальной экономики

Экономическая культура представляет собой комплексный феномен, находящийся на пересечении всех сфер жизни общества – экономической, политической, социальной, духовной, которые и обуславливают ее, и влияют

друг на друга. Поэтому исследование экономической культуры носит полипарадигмальный характер, вбирая в себя концепты и наработки социологии, экономики, истории, политологии, культурологии и др.

Концептуальная модель социологического анализа экономической культуры городской молодежи как фактора развития национальной экономики.

Основа для разработки концептуальной модели социологического анализа экономической культуры городской молодежи как фактора развития национальной экономики, методологии и инструментария ее исследования формировалась в рамках следующих проектов, в которых принял участие автор диссертационного исследования:

1) «Установки московских студентов в отношении индивидуальных пенсионных накоплений» (2020 г., выпускная квалификационная работа автора в бакалавриате; научный руководитель – Александрова О.А., д.э.н., профессор кафедры (ранее – департамента) социологии Финансового университета при Правительстве Российской Федерации), в рамках которого выявлялось отношение студенческой молодежи к государственной (распределительной, солидарной) пенсионной системе (в том числе, к размеру пенсии, ее способности обеспечить «достойную старость», справедливость с точки зрения возмещения трудового вклада), установки в отношении способов обеспечения своей старости и готовности участвовать в системе добровольного (негосударственного) пенсионного обеспечения. Использовались массовый опрос и фокусированные групповые интервью, результаты апробированы в рамках публикаций [185] и конференций;

2) «Молодежь на финансовом рынке: особенности поведения и факторы влияния» (2021 г., выполнялся временным творческим студенческим коллективом на основании итогов Конкурса исполнителей научно-исследовательских работ среди обучающихся Финансового университета; руководитель – к.э.н., доцент кафедры (ранее –департамента) социологии Н.В. Аликперова), в рамках которого исследовались ценностные

ориентации, монетарные установки и практики финансового поведения молодежи, а также роль масс-медиа в их формировании. Исследование проводилось методами анкетирования, экспертных интервью и контент-анализа; результаты апробированы в рамках публикаций [186; 187] и конференций;

3) «Финансово-экономическая культура как параметр экономической системы: методы исследования и критерии оценок» (2021 г., проект выполнялся временным творческим коллективом департамента социологии Финансового университета в рамках государственного задания; руководитель – д.социол.н, профессор, зав. кафедрой (ранее – департамента) социологии А.Г. Тюриков), цель которого состояла в выявлении связи экономической системы и финансово-экономической культуры, разработке методики оценки соответствующей культуры населения и ее апробации (на примере студенческой молодежи). Использовались анкетирование, экспертные и фокусированные групповые интервью, контент-анализ; результаты представлены в публикациях [188; 189] и на конференциях;

4) «Экономическая культура современной российской молодежи: перспективы формирования продуктивных установок и моделей поведения» (2021-2022 г., магистерская диссертация автора; научный руководитель – Александрова О.А., д.э.н., профессор кафедры социологии Финансового университета при Правительстве Российской Федерации), цель которого состояла в описании текущих характеристик экономической культуры российской молодежи. Использовались анкетирование и экспертные интервью, результаты апробированы в публикациях и на конференциях [190-196];

5) «Эффективные инструменты формирования финансово грамотного поведения населения в условиях санкционного давления» (2024 г., проект выполнялся временным творческим коллективом сотрудников Института гуманитарных технологий и социального инжиниринга факультета социальных наук и массовых коммуникаций Финансового университета при

Правительстве Российской Федерации в рамках государственного задания; руководитель – к.социол.н., доцент кафедры (ранее – департамента) социологии С.М. Кулешов), одной из целей которого было выявление различных моделей финансового поведения россиян. Использованы анкетирование и экспертные интервью; результаты апробированы в публикациях [197] и на конференциях.

В данной работе экономическая культура городской молодежи определяется в соответствии с подходом Заславской и Рывкиной как «совокупность социальных ценностей и норм, являющихся регуляторами экономического поведения и выполняющих роль социальной памяти экономического развития» [15]. Выбор данной интерпретации обуславливается ее хорошей проработанностью на теоретическом и практическом уровне, охватом социальных явлений, гибкостью и неизменной актуальностью для российского контекста. Под ценностями будут пониматься «принятые неосознанно понятия о том, что является правильным или важным; суждения о том, что имеет важное значение для индивидуального и группового благополучия» [15]. Под нормами – совокупность требований, предъявляемых обществом к индивидам, группам и институтам. Нормами могут считаться: 1) образцы поведения в той или иной ситуации, устойчивые на больших промежутках времени и воспроизводимые широкими массами населения; 2) официально закрепленные эталоны должного и недолжного, полезного и вредного, желательного и нежелательного поведения; 3) «неинституционализованные» представления о них у различных социальных групп [15].

Под экономическим развитием национальной экономики мы будем понимать ее переход к экономике инновационного типа [198], подразумевающего непрерывное, целенаправленное внедрение нововведений в процессы создания благ и управления обществом. Причем основной этих нововведений являются передовые достижения в сферах науки, образования и

культуры, то есть в тех сферах, которые видят своим приоритетом развитие потенциала человека и улучшение условий его существования [199; 200].

Концептуальная модель социологического анализа экономической культуры городской молодежи как фактора развития национальной экономики имеет двухуровневую структуру. Внешний уровень образуют автоматически воспроизводимые, нерелексируемые установки и модели экономического поведения [16], которые можно рассматривать сквозь призму четырех сфер хозяйственной деятельности: 1) производство (отношение к работе, к качеству и результатам своего труда и другому); 2) распределение (готовность трудиться за ту или иную зарплату, добросовестно платить налоги, инвестировать в тот или иной бизнес-проект и другое); 3) обмен (готовность экономить или тратить деньги, приобретать товары отечественного или иностранного производства, приобретать высоко или низко рискованные финансовые продукты и другое); 4) потребление (объемы, характер потребления (обычное, паническое, импульсивное, компульсивное [200], демонстративное) и его факторы).

Внутренний уровень образуют три компонента. Во-первых, социально-экономические интересы молодого человека (например, приоритеты в сфере образования и труда [88; 202; 203]). Сюда же входят жизненные ценности [204] и цели (как краткосрочные, так и долгосрочные), представления об успехе и средствах его достижения (например, опорой на свои возможности или за счет привлечения социального капитала).

Во-вторых, представления индивида о формальных и неформализованных правилах и нормах, функционирующих в той или иной среде, и отношение к ним (например, представления о допустимости участия в экономической деятельности сомнительного характера [205]); они подсказывают как можно и как нельзя вести себя с моральной и правовой точек зрения самому молодому человеку, другим индивидам как со схожим, так и с заметно отличающимся в ту или другую сторону материальным положением и статусом, различными организациями, государству и его институтам.

И, в-третьих, совокупность ожиданий молодого человека относительно степени благоприятности для него сложившихся социально-экономических условий и добросовестности действий других участников социально-экономических отношений [206]. Данный компонент, тесно связанный с предыдущими, детерминирует интерпретацию поведения и мотивации других субъектов экономической деятельности, что позволяет выстроить модель поведения [207], удовлетворяющую интересам большинства или только конкретных участников взаимодействия. Сформировавшиеся ожидания отражаются как в уровне межличностного и институционального доверия, так и в представлениях о возможных рисках в различных областях экономических отношений (на рынке труда, в сфере финансов) и защиты своих прав в рамках правоохранительной системы. Таким образом, «ожидания «подсказывают» индивиду, какие и насколько средства реализации его интересов безопасны в сложившихся социально-экономических и социально-политических условиях» [192]. Как отмечает Клейнер, «ожидания формируют не мотив (эту функцию исполняют интересы), а лишь контекст появления того или иного мотива, то есть, среду и ограничения на формирование поведенческих мотивов» [208]; и далее: «именно система взаимных ожиданий в совокупности с системой интересов, а не сами по себе «общественные институты» служат базой для формирования (и, соответственно, объяснения) поведения экономических субъектов» [208].

К ключевым факторам формирования и динамики экономической культуры в рамках модели отнесены уже упомянутые выше, средовые или контекстуальные факторы, факторы социализации (горизонтальной и вертикальной), а также факторы национального культурного архетипа. Последний можно определить как «досознательные, глубинные, неизменные, вновь и вновь актуализирующиеся установки, определяющие представления о мире, о месте человека в мире, нравственные идеалы и ценности» [209]).

Схематично концептуальный подход к исследованию экономической культуры городской молодежи приобретает следующий вид, представленный на рисунке 3.



Источник: составлено автором.

Рисунок 3 – Концептуальный подход к исследованию экономической культуры российской городской молодежи как фактора развития национальной экономики

Применительно к методологии эмпирического исследования важно отметить, что экономическая культура, будучи сложным, комплексным феноменом, не поддается однозначной количественной оценке [187], так как включает в себя и качественные показатели. Более того, как отмечалось выше, экономическая культура является «проекцией» общей культуры, последняя же тесно связана со сферами экономики и политики, также взаимовлияющими друг на друга. В этой связи, экономическую культуру можно операционализировать на следующие составляющие:

– социокультурная составляющая – характеризуется уровнем межличностного доверия, установкой на индивидуализм или солидарность, гедонизм или аскетизм, краткосрочный или долгосрочный горизонт планирования, отношением к деньгам и имуществу. К примерам конкретных показателей этой составляющей можно отнести радиус межличностного доверия в целом и в сфере экономических отношений, представления о распространенности и склонность к утаиванию ресурсов от государства и социума; готовность к оппортунистическому поведению/девиациям в

экономической сфере, ожидания соответствующего поведения у других; представления о принципиальной возможности долгосрочного планирования, долгосрочных обязательств в области экономических отношений в современном мире и современной России и др.;

– социально-экономическая – раскрывается через трудовые установки и трудовую этику, представления о надежности прав собственности, о качестве конкурентной среды, а также отношение к выполнению контрактных обязательств. К примерам показателей этой составляющей можно отнести представления о возможностях и механизмах восходящей мобильности и, соответственно, представления о справедливости оплаты труда и других аспектов трудовых отношений; представления о степени защищенности прав собственников (недвижимости, бизнеса, средств на счетах/депозитах), возможностях и способах их защитить; представления о степени императивности выполнения контрактных обязательств; факторах, оправдывающих их невыполнение; представления о возможностях и проблемах ведения бизнеса, в том числе, об уровне неопределенности и рисках в этой сфере, их источнике и др.;

– социально-политическая – подразумевает сложившийся у молодого человека «образ государства» (представления о добросовестности государства при выполнении своих обязательств перед гражданами, его способности обеспечить правосудие и равенство всех перед законом, развивать национальную экономику, а также о возможности обычного человека влиять на политику государства) и характер отношений с государством (отношение и участие в неформальной экономике, уклонение от налогов, представления о степени социальной защищенности, справедливости распределения национального богатства, уровне неравенства и т.д.).

Методы исследования экономической культуры городской молодежи и эмпирическая база работы.

В качестве методов исследования были выбраны анкетный онлайн-опрос и экспертные интервью. Первый метод призван «снять» доминирующие

характеристики экономической культуры городской молодежи, в первую очередь, ее стереотипы, совокупность которых У. Липпман определяет как «упорядоченную, более или менее логичную картину мира, к которой приспособились наши привычки, вкусы, способности, жизненные блага и надежды» [210]. Соответственно, у респондентов выяснялись их представления о широком спектре явлений, с которыми они могли и не сталкиваться сами, но мнение в отношении которых сформировалось под влиянием родительского опыта, образования, СМИ [211], цифровой среды [212; 213], литературы, кинематографа и обусловило их установки и модели экономического поведения.

Второй метод – экспертные интервью, который использовался с целью, во-первых, валидации и объяснения полученных результатов опроса городской молодежи; во-вторых, оценки текущего состояния и факторов экономической культуры городской молодежи, ее соответствия задаче развития производительной экономики; в-третьих, выработки предложений, направленных на трансформацию в искомом направлении экономической культуры городской молодежи. Более того, опыт (предпринимательский, юридический и другой) отдельных экспертов, которым они поделились, представляет собой еще один «срез» уже отрефлексированных представлений о сложившейся институциональной среде.

Эмпирическую базу настоящей работы составили:

- 1) результаты двух волн анкетного онлайн-опроса российской городской молодежи в возрасте от 17 до 35 лет, полученные по квотной выборке с репрезентацией исследуемой аудитории по полу, возрасту, типу населенного пункта и федеральному округу. Для рекрута респондентов использовалась онлайн-панель исследовательской компании «Анкетолог» (сертифицирована по международному стандарту ISO 20252:2019).

Первый замер был реализован с 16 февраля по 3 марта 2022 года (в рамках магистерской диссертации), второй – с 20 по 28 февраля 2023 года. В первом замере опрошены 600 респондентов, средний возраст – 28 лет,

соотношение мужчин и женщин – 52%/48%, на момент проведения опроса 77% респондентов проживали в населенных пунктах с численностью населения от 100 тыс. человек, 49% выборки оценили потребительские возможности семьи, в которой живут, на уровне выше среднего (могли позволить себе бытовую технику и больше); 83% имели занятость, причем из них 61 п.п. работали полный рабочий день.

Примечание – В разрезе по типам населенного пункта в 2022 г. в опросе приняли участие 14% респондентов из городов до 50 тыс. чел., 9% – от 50 до 100 тыс. чел., 29% – от 100 до 500 тыс. чел., 17% – от 500 до 1 млн чел., 31% – в городах с численность более 1 млн чел. Что касается распределения опрошенных в зависимости от федерального округа, то 11% на момент проведения опроса проживали в СЗФО, 25% – в ЦФО, 21% – в ПФО, 11% – в ЮФО, 8% – в СКФО, 7% – в УФО, 11% – в СФО, 6% – в ДВФО.

Второй замер – 620 респондентов – сопоставим с первым по полу (51% мужчин и 49% женщин), возрасту (в среднем 28 лет), типу населенного пункта и федеральному округу; выше среднего оценили потребительские возможности семьи, в которой живут, 56% опрошенных; на момент опроса 82% имели занятость, из которых 58 п.п. на полный рабочий день.

Примечание – 12% респондентов проживали в городах до 50 тыс. чел., 10% – от 50 до 100 тыс. чел., 26% – от 100 до 500 тыс. чел., 17% – от 500 до 1 млн чел., 35% – в городах с численность более 1 млн чел. В зависимости от федерального округа, 11% на момент проведения опроса проживали в СЗФО, 25% – в ЦФО, 21% – в ПФО, 11% – в ЮФО, 8% – в СКФО, 7% – в УФО, 11% – в СФО, 6% – в ДВФО.

Отдельные смещения ключевых параметров выборочных совокупностей от генеральной выравнились посредством процедуры взвешивания или постстратификации [214] (веса варьируются в диапазоне 0,5 до 2). Как в первом, так и во втором случае размер выборки обусловлен, с одной стороны, достаточностью для получения представления о распределении мнений в среде российской городской молодежи (предельная ошибка выборки +/- 5 п.п. при объеме генеральной совокупности $\approx 26,112$ млн чел [215]), а, с другой стороны – финансовыми возможностями автора. Квоты для выборочной совокупности представлены в приложении В.

Нижней границей возраста исследуемой аудитории выбраны 17 лет как промежуточное значение между возрастом профессиональной эмансипации [216] и совершеннолетием по следующим причинам. Во-первых, это возраст окончания средней школы, момент, когда перед молодым человеком встает определяющий выбор – поступление в вуз; во-вторых, проведение опроса в начале года, что в ином случае «отрезало» бы от участия в опросе тех, кому скоро исполнится 18 лет.

2) Результаты двух волн серий экспертных интервью, первая из которых была реализована вслед за первым онлайн-опросом в 2022 году (14 экспертов из сферы академической науки – социологии, экономики (в том числе, макроэкономики и поведенческой экономики), финансов, философии, юриспруденции, а также из сферы прикладных социологических исследований и предпринимательства). Вторая волна была реализована в 2024 году с половиной экспертов ($n=8$), из числа опрошенных в первую волну.

Примечание – С учетом того, что междисциплинарный характер группы экспертов сохранялся, было решено не дополнять группу новыми специалистами, не участвовавшими в первой волне, проходившей в весьма отличающихся социально-экономических условиях.

Основной метод отбора экспертов – «снежный ком», вспомогательный – самооценка теоретической и практической погруженности в тему (в среднем эксперты оценили себя на 4,6 и 4,4 баллов из 5 соответственно).

Инструментарий для онлайн-опроса, представленный в приложении А, был призван выявить мнение и оценки молодежи по широкому кругу вопросов, касающихся обычаев, традиций, стереотипов, имеющих отношение к социокультурной, социально-экономической и социально-политической сферам, трудовых, предпринимательских, сберегательных, кредитных и инвестиционных установок и моделей поведения. В первом замере анкета содержала 82 вопроса, во втором – 69, при этом анкеты были сопоставимы по большинству вопросов. Соответственно, отсутствие значимой динамики в тестируемых показателях свидетельствовало в пользу статичных феноменов

экономической культуры молодежи и, наоборот, заметная вариативность – о реактивных проявлениях, особенно обострившихся на фоне новых западных санкций (ухода иностранных брендов, резкого роста курса доллара, имевших место негативных экономических прогнозов).

Примечание – В первом замере инструментарий исследований в большей степени акцентировал внимание на межличностном доверии, финансовых установках и декларируемых моделях поведения, тогда как второй – на представлениях о сфере труда и декларируемых трудовых моделях.

Сценарий (гайд) полуструктурированных экспертных интервью, представленный в приложении Б, включал в себя вопросы, касающиеся, во-первых, в целом экономической культуры молодежи, а, во-вторых, полученных в ходе опросов результатов, их значения для развития экономики, а также рекомендаций по нивелированию непродуктивных установок; вторая серия экспертных интервью представляла собой подобие «дельфийской» методики – эксперты анализировали результаты второго опроса городской молодежи, проведенного в существенно изменившихся условиях, и при необходимости могли скорректировать позицию, высказанную по результатам первой волны.

Обработка и статистический анализ результатов исследования проводился в программе IBM SPSS Statistics ver. 23. Основным методом анализа данных – анализ таблиц сопряженности с использованием критерия Хи-квадрат Пирсона и стандартизированных остатков, наиболее подходящих для поиска взаимосвязей между номинальными переменными. Там, где это было возможно, использовались и более сложные методы – корреляционный и кластерный анализ, снижение размерности; последние были применены с целью построения различных социальных типизаций (по отношению к труду, конкуренции, доверию информации о положении дел в экономике и др.).

Практически все используемые в исследовании показатели проверялись на наличие статической взаимосвязи со следующими характеристиками опрошенных: полом, возрастом, материальным положением, уровнем

образования, размером города и федеральным округом, в отдельных случаях – с наличием сбережений, или, например, с переменными, полученными в результате кластерного анализа – уровнем приверженности нормам экономической деятельности, доверия информационной повестке и др. В зависимости от возраста опрошенные были разделены на 4 группы: а) 17-20 лет (период получения профессионального образования, расширения социальных связей); б) 21-24 года (период профессионального становления, первого опыта в сфере труда); в) 25-29 лет (период приобретения опыта «семейной жизни», рождения первого ребенка); и г) 30-35 лет (период, когда уже есть определенный трудовой, семейный и, в целом, жизненный опыт). Материальное положение опрошенных измерялось через самооценку потребительских возможностей: к группе с низким уровнем возможностей относились выбравшие варианты «денег не хватает даже на продукты питания и одежду» или «денег хватает только на продукты питания, однако покупка одежды вызывает затруднения»; к группе с удовлетворительными – «можем купить продукты и одежду, но приобрести бытовую технику и мебель затруднительно»; к группе с уровнем выше среднего – «можем купить бытовую технику и мебель, но на машину или квартиру придется долго копить»; к группе с высокими – «денег хватает на все, кроме таких дорогих приобретений как загородный дом или квартира» или «денег достаточно, чтобы ни в чем себе не отказывать – при желании можем купить квартиру или загородный дом». В отдельных случаях шкала сжималась до двух групп со средними потребительскими возможностями и ниже (варианты ответов 1, 2 и 3) и выше среднего (варианты ответов 4, 5 и 6).

Логика изложения результатов проведенного исследования: параграф 2.1 посвящен установкам и ценностям молодежи, реализуемым в экономических отношениях, и уровню межличностного доверия; параграф 2.2 – представлениям и установкам молодежи, касающимся сферы труда; параграф 2.3. – представлениям о возможностях и барьерах предпринимательской деятельности, отношению к конкуренции;

2.4. – установкам, касающимся сберегательного, кредитного, инвестиционного поведения, отношению к накопительному пенсионному страхованию, представлениям о рисках взаимодействия с финансовым рынком; параграф 3.1. посвящен представлениям о государстве элите, уровню институционального доверия; в параграфе 3.2 изложены и предложения, касающиеся мер, направленных на формирование экономической культуры городской молодежи, необходимой для развития в России производительной, инновационной экономики.

Выводы по первой главе

Анализ представленных в социологической и экономической науках теоретико-методологических подходов к исследованию экономической культуры, в том числе, молодежи позволяет сделать следующие выводы:

1) экономическая культура может быть представлена как концепт, состоящий из двух уровней; внешний – совокупность нерелексируемых поведенческих установок и внутренний – набор разделяемых большими группами людей устоявшихся ценностей и норм. С одной стороны, экономическая культура конституирует экономическое поведение индивидов, с другой – ограничивает диапазон ответных реакций на стимулы внешней среды. Экономическая культура, как «проекция» национальной культуры в целом, является значимым, наравне с другими социальными институтами, фактором экономического развития страны, может быть как драйвером позитивных изменений, так и барьером на пути к ним. В силу наибольшей «подвижности» ценностных ориентаций, освоения и закрепления новых для себя моделей экономического поведения молодежь является социальной группой, наиболее чувствительной к сигналам, посылаемым сложившейся экономической системой через сформировавшуюся институциональную среду. Соответственно, молодежь может быть как элементом дальнейшего закрепления сложившейся непродуктивной системы отношений, так и – в случае изменения политики государства – активом быстрых и позитивных социально-экономических трансформаций;

2) доминирующая экономическая культура формируется под воздействием трех связанных друг с другом групп факторов: горизонтальной и вертикальной социализации, текущего институционального контекста и доминирующих «культурных кодов». Установлено, что сложившийся в постсоветский период институциональный контекст предрасполагает (но не обязывает) молодых россиян к воспроизводству, не способствующих развитию производительной инновационной экономики стереотипов, установок и практик, содержащихся в «социальной памяти» российского общества;

3) городская молодежь – сложный объект социологического исследования; ее становление проходило в постперестроечный и рыночный этапы российской истории, а также под существенным влиянием цифровизации практически всех сфер жизни общества. Выбор этой аудитории в качестве эмпирического объекта исследования обуславливается как социально-экономическими, так и демографическими причинами: города сегодня располагают более емким рынком труда, более развитой технологической, социальной и культурной инфраструктурой, и в силу этого предоставляют больше шансов для профессиональной реализации и финансовой независимости молодых людей;

4) экономическую культуру городской молодежи как фактор развития национальной экономики можно определить следующим образом: это доминирующая совокупность устойчивых поведенческих установок, ценностей и норм экономической деятельности, способствующих внедрению передовых научных, образовательных и культурных достижений в процессы создания благ и управления обществом. Концептуальная модель социологического анализа этого феномена предполагает рассмотрение декларируемых установок и моделей поведения молодых людей, выявление их социально-экономических интересов, представлений о правилах и нормах, действующих в социально-экономической среде, отношение к ним, а также ожиданий относительно текущих социально-экономических и политических условий и добросовестности действующих в них акторов.

Глава 2

Культурные паттерны городской молодежи в сфере экономических отношений и экономической деятельности

2.1 Представления и отношение городской молодежи к нормам экономической деятельности

Как показали результаты исследования, большинство опрошенной городской молодежи (80%) декларирует абсолютную для себя неприемлемость такой экономической деятельности, которая требует серьезного нарушения закона. Однако при наличии «особых» обстоятельств уже каждый второй готов прибегнуть как к практикам, противоречащим моральным нормам (51%), так и к тем, при которых имеет место незначительное нарушение закона и которые являются широко распространенными (49%).

Согласно результатам таблицы 1, можно выделить как минимум четыре типа «особых» случаев, в принципе достаточных для того, чтобы молодые люди были готовы в своей экономической деятельности преступать нормы морали и закона. Во-первых, «экзистенциально обусловленные» причины: болезнь человека или его близких, требующая срочного медицинского вмешательства, а также угроза их жизни и безопасности. Во-вторых, ценностно-нормативные причины: когда по отношению к человеку поступили незаконно или грубо, попрали его честь и достоинство; в эту же группу относятся ситуации, когда действующий закон представляется несправедливым. В-третьих, материально-мотивированные обстоятельства: такие как необходимость вернуть кредит или долги, быстро заработать, чтобы нормально обустроить свой быт или купить престижные вещи. И, в-четвертых, «социально-подталкивающие» ситуации, когда человек уверен, что наказание не наступит, или что аналогичным образом поступают другие.

Таблица 1 – Распределение ответов на вопрос: «По Вашему мнению, что может считаться достаточной причиной, чтобы переступить через закон или мораль в рамках экономической деятельности?»

В процентах

Потенциальные причины для нарушения норм морали и закона в рамках экономической деятельности	Можно преступить мораль		Можно преступить закон	
	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.
Болезнь человека или близкого ему человека, необходимость срочного медицинского вмешательства	73	73	50	46
Какая-то вынужденная ситуация, от которой зависит безопасность человека, его родственников и близких	72	72	50	48
В случае, если по отношению к самому человеку поступили незаконно	51	48	30	28
В случае, если с человеком поступили грубо, несправедливо, издевательски по отношению к его достоинству*	49	–	23	–
Необходимость человека вернуть долги, кредиты	37	40	19	20
Желание человека быстро заработать, чтобы просто нормально обустроить свой быт	42	37	19	19
Представление человека о том, что закон не справедлив	31	32	22	21
Желание человека быстро заработать, чтобы купить престижные вещи	29	31	14	15
Уверенность человека в том, что наказание не наступит	23	24	21	18
Представление человека о том, что другие поступают так же	19	22	16	13
Примечание – В 2023 году данный вариант ответа не использовался не использовался, исходя из близости по смыслу с вариантом, стоящим выше.				

Источник: составлено автором.

Распределение ответов опрошенной молодежи является достаточно устойчивым и на фоне случившихся после первого замера форс-мажорных событий (динамика не превышает 5 процентных пунктов). Опрошенные в ходе исследования эксперты, с одной стороны, объясняют ситуативную готовность молодежи к нарушению норм морали и закона спецификой российского менталитета, в том числе, надеждой «на авось», на то, что «пронесет». Примеры высказываний: *«Россияне – они своеобразные. Закопослушными нас нельзя назвать. Скорее всего, мы прислушиваемся и, безусловно, стараемся как-то уважать законы, но если где-то есть возможность, то тут вопросов нет. Причем это и в частной жизни, и в экономической, и в политической, в любой сфере».* *«Желание быстро и без особых усилий, в том числе нечестным путем, заработать тесно связано с общим уровнем и особенностями менталитета: крепко сидит в душе и в голове сказочный тезис «по щучьему велению, по моему хотению, рыбка, ловись!».* С другой

стороны – эхом «подрыва правового сознания» в 90-х годах, породившего «правовой нигилизм» и в молодежной среде.

Эксперты отдельно подчеркивали такую причину, как специфический характер институциональной системы, «подталкивающий» и даже мотивирующий наличием успешных примеров к использованию в экономической деятельности различных схем обхода закона для достижения целей с меньшими затратами времени и ресурсов; и, более того, подобного рода нарушения стали для населения чем-то обыденным, «привычным». Примеры высказываний: *«Они наблюдают, и в их сознании сформировалась картина социальной реальности, в которой нарушение закона является одним из наиболее эффективных инструментов быстрого достижения цели»; «Даже на 100% легальный бизнес так или иначе участвует в не вполне легальных операциях, и естественно, что это не остается незамеченным для людей...»; «Россияне в целом привыкли к мелким нарушениям коррупционного характера, экономическая деятельность не исключение. Корень таких установок – «не подмажешь, не поедешь».*

Если говорить о самих недобросовестных практиках, то самыми порицаемыми в обществе молодежь считает такие, которые связаны с обманом потребителей либо достаточно крупными коррупционными схемами. В частности, условный «рейтинг порицания», возглавляют: продажа фальсифицированных товаров и услуг, фальсификация или переписывание сроков годности на те или иные товары, использование некачественных материалов и инструментов при изготовлении товаров или оказании услуг, вовлечение в финансовые пирамиды других людей с целью получения комиссионных от организаторов, а также введение клиента в заблуждение относительно тех или иных свойств, качеств товара или услуги; среди коррупционных практик – подкуп чиновников с целью получения различных льгот, разрешений, ускорения определенных процедур или «закрытие глаз» на те или иные сомнительные торговые операции, завышение стоимости товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд с целью последующего

«распила» бюджетных средств, сговор с представителями власти с целью победы в тендере на реализацию госзаказа, эти данные зафиксированы в таблице 2. Заметим, что к наиболее порицаемым россиянами респонденты относят те недобросовестные, но приносящие выгоду практики, которые под силу людям с весьма серьезными финансово-экономическими или административными возможностями, например, подкуп свидетелей.

Таблица 2 – Представления молодежи о наиболее порицаемых в обществе недобросовестных практиках

Недобросовестные практики	2022 г.	2023 г.
Продажа фальсифицированных товаров (продуктов питания, лекарств, вещей) и услуг	0,647	0,621
Фальсификация/переписывание сроков годности на те или иные товары	0,636	0,609
Дача ложных показаний в суде, подкуп свидетелей, чтобы уйти от ответственности за правонарушение, выиграть дело	0,626	0,599
Использование некачественных, несоответствующих требованиям материалов/инструментов при изготовлении товаров (продуктов питания, лекарств) или оказании услуг	0,616	0,581
Уклонение от уплаты долга знакомым или родственникам	0,552	0,545
Вовлечение в финансовые пирамиды других людей с целью получения комиссионных от организаторов	0,576	0,543
Несоблюдение срока договора по исполнению тех или иных обязательств (например, поставка товара, проведение строительных работ)	0,575	0,540
Провоз контрабандных товаров через границу	0,552	0,534
Введение клиента в заблуждение относительно тех или иных свойств, качеств товара или услуги	0,527	0,532
Разглашение частных сведений и персональных данных другого человека за соответствующее вознаграждение	0,571	0,529
Подкуп чиновников с целью получения льгот, разрешений, ускорения определенных процедур или «закрытие глаз» на реализацию сомнительных торговых операций	0,554	0,526
Завышение стоимости товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд с целью последующего «распила» бюджетных средств между представителями органов власти и поставщиками товаров и услуг	0,640	0,514
Сговор с представителями власти с целью победы в конкурсе на поставку товаров, оказание услуг в рамках госзаказа	–	0,513
Примечание – Участникам исследования было предложено оценить 35 различных девиантных практик экономической деятельности по степени их порицания в российском обществе. «Индекс порицания» рассчитывался по трехчленной шкале как сумма долей ответов респондентов, помноженных на следующие коэффициенты: «Сильно порицается» (k=1,0), «Отчасти порицается» (k=0,5) и «В целом не порицается» (k=0,0). Индекс варьируется от 0,000 до 1,000, где «1,000» означает, что данная практика сильно порицается в обществе, а «0,000» – в целом не порицается; значения индекса на уровне 0,500 индексных пунктов свидетельствует о «ситуативности» порицания данной практики.		

Источник: составлено автором.

Наоборот, если выгодная недобросовестная практика доступна большинству населения, пусть даже и относительно, то степень порицания

становится ниже. Так, сговор с представителями надзорных органов, таких как пожарная служба, Санитарно-эпидемиологический надзор, Роспотребнадзор и другими, с целью избегания штрафа или снижения его размера входит только в третью декаду условного «рейтинга порицания»; это отражено в таблице 3.

Таблица 3 – Умеренно порицаемые в обществе недобросовестные практики

В индексных пунктах от 0,000 до 1,000

Недобросовестные практики	2022 г.	2023 г.
Разглашение коммерческой тайны, инсайдерской информации за соответствующее вознаграждение	0,522	0,504
Навязывание клиенту дополнительных товаров и услуг, в которых он не нуждается	0,528	0,495
Использование для получения доп. прибыли чужих товарных знаков, слоганов и другой интеллектуальной собственности без соответствующего разрешения	0,494	0,489
Перевод денежных средств на зарубежные оффшорные счета с целью уклонения от уплаты налогов	0,518	0,487
Сговор с организаторами тендеров по поставке товаров или оказанию услуг для государственных или муниципальных нужд с целью победы в тендере	0,458	0,484
Предоставление ложных сведений с целью получения кредита, ипотеки /подкуп сотрудника финансовой организации с этой же целью	0,489	0,467
Уклонение от оплаты ЖКУ посредством скручивания счетчиков электроэнергии, воды и т.д.	0,423	0,464
Уклонение от погашения кредиторской задолженности перед банком	0,477	0,458
Продажа контрафактных (якобы брендовых) товаров	0,462	–
Сговор с представителями надзорных органов (пожарная служба, санэпиднадзор, роспотребнадзор) с целью избегания штрафа или снижения его размера	0,493	0,457
Трудоустройство сотрудников «по блату» на хорошо оплачиваемые должности, которым они не соответствуют	0,515	0,438
Использование труда мигрантов в обход законодательства	0,490	0,437

Источник: составлено автором.

Наименее порицаемыми россиянами практиками респонденты считают уклонение от налогообложения и так называемые «народные способы оптимизации расходов» – «скручивание» счетчиков электричества, воды, отопления, покупка и предоставление услуг «в обход кассы», например, оплата услуг репетитора или врача, использование криптовалюты и распространение пиратского контента. Что касается практик ухода от уплаты налогов, то в таблице 4 можно заметить уже отмеченную закономерность: использование офшорных счетов за рубежом порицается сильнее, чем предпринимательская деятельность и самозанятость без официальной регистрации, сокрытие доходов и прибыли от налоговых органов, получение зарплаты «в конверте» и уклонение от уплаты налогов при сдаче в аренду недвижимого или движимого

имущества; низкий уровень порицания использования для этой цели (уход от налогообложения) криптовалюты и криптокошельков может быть также обусловлен относительной новизной данной практики. Определенное исключение из правила – уклонение от уплаты долга родственникам или знакомым: на фоне других практик, связанных с кредитованием (и в целом набора тестируемых практик) эта является одной из самых порицаемых, тогда как обман и подкуп сотрудников банка для получения кредита или ипотеки, уклонение от погашения долга перед банком, и микрофинансовой организацией оценивается далеко не так негативно. Такое различие в установках может иметь как рациональные, так и культурные и эмоциональные предпосылки: с одной стороны, условия кредитования банками и, особенно, микрофинансовыми организациями намного жестче, чем близкими людьми, которые обычно не берут проценты и могут даже простить долг; с другой стороны, привычка обращаться по разным причинам не к профильным институтам, а к ближнему окружению обуславливается более высоким уровнем доверия к последнему. Кроме того, практика решения индивидуальных проблем коллективным путем – с вовлечением родственников/членов общины – имеет многовековые традиции.

Таблица 4 – Недобросовестные практики с низкой степенью порицания

В индексных пунктах от 0,000 до 1,000

Недобросовестные практики	2022 г.	2023 г.
Уклонение от погашения кредиторской задолженности перед микрофинансовой организацией	–	0,418
Покупка/предоставление услуг «в обход кассы» (например, в сфере здравоохранения, образования)	0,400	0,416
Организация предпринимательской деятельности без официальной регистрации юр. лица, ИП или самозанятости	0,377	0,403
Соккрытие от налоговых органов части доходов/прибыли от бизнеса	0,369	0,390
Уклонение от уплаты налогов через получение зарплаты «в конвертах»	0,367	0,387
Сознательное использованием работником своих способностей и умений не в полную силу при выполнении служебных обязанностей	0,385	–
Уклонение от уплаты налогов при сдаче в аренду недвижимого или движимого имущества	0,343	0,379
Использование криптокошельков с целью уклонения от налогов	–	0,351
Продажа и покупка товаров за криптовалюту, перевод криптовалюты другим лицам за рубеж	0,317	0,336
Распространение пиратского контента – фильмов, сериалов, статей в коммерческих целях	0,322	0,324

Источник: составлено автором.

В сфере занятости, по мнению опрошенных, не слишком порицаются назначение на руководящие должности «по блату», незаконное использование труда мигрантов и работа не в полную силу. Подобные практики рассматриваются как данность российского рынка труда большинством молодых людей, независимо от наличия опыта работы [192; 193].

«Действия, связанные с нарушением договоренностей, в т. ч. разглашение тайны, в основном оказались во второй декаде «рейтинга порицания». Наиболее порицаемая практика – нарушение взятых на себя обязательств, например, по поставке товара; следом идут разглашение за вознаграждение приватной информации и персональных данных, коммерческой тайны, замыкает тройку использование чужой интеллектуальной собственности, например, товарных знаков, слоганов без соответствующего разрешения» [192]. Представление об умеренном уровне порицания данных практик россиянами, вероятно, обусловлено этическими установками городской молодежи, связанными с отрицательным отношением к предательству, к тем, кто «сдает», или «кидает», особенно применительно к бизнесу [193].

Общий уровень порицания тестируемых недобросовестных практик за весьма неординарный в жизни страны год изменился незначительно: среднее арифметическое «индексов порицания» снизилось с 0,494 до 0,478 индексных пункта в 2023 году. Данные согласуются с мнением опрошенных экспертов об устойчивости такого рода установок в силу их социокультурной и институциональной детерминации. Сосредоточение значений «индексов порицания» преимущественно возле центра условной шкалы (среднеквадратическое отклонение в 2022 году составило $\pm 0,128$ индексных пунктов, в 2023 году составило $\pm 0,078$ и.п.) демонстрирует, что практики, которые «должны квалифицироваться как аномальные и с моральной, и с юридической точки зрения, в восприятии городской молодежи сегодня такими однозначно не являются. Вариант ответа «отчасти порицается» является модальным для большинства из предложенных респондентам практик за

исключением связанной с распространением пиратского контента, где вариант «в целом не порицается» выбрал каждый второй опрошенный (49%)» [192].

В условиях, когда различные девиантные действия осуждаются социумом лишь отчасти и весьма широко распространены, во-первых, у отдельно взятого молодого человека нет достаточных оснований полагать, что кто-то другой по отношению к нему будет вести себя добросовестно; во-вторых, соблазн нарушить правило может не встретить должного отпора со стороны внутренних моральных регуляторов, и даже, наоборот, усиливаться, особенно если наказание не ожидается. С этим согласны и эксперты. Примеры высказываний: *«Когда вокруг многие нарушают правила и не попадают, не несут наказание, так и тянет к легкому получению денег».*

Так, среди опрошенных доминирует стратегия партикуляризированного доверия, согласно которой в России большинству людей доверять нельзя, а можно только тем, кого хорошо знаешь – 31% респондентов определенно согласны с этим суждением, 39% скорее согласны; с противоположной точкой зрения, согласно которой в России большинству людей можно доверять, даже если они тебе не знакомы, скорее и определенно согласны лишь 25% и 5% соответственно. Приведенные данные сопоставимы с результатами исследований, полученными в последующие годы такими социологическими центрами как Фонд «Общественное мнение» (далее – ФОМ) и Всероссийский центр изучения общественного мнения (далее – ВЦИОМ), что позволяет констатировать низкий уровень межличностного доверия как одну из устойчивых черт городской молодежи.

Примечание – По данным ФОМ, в августе 2023 г. 25% россиян в возрасте до 30 лет декларировали, что людям можно доверять (по авторским результатам – 24% в этой же возрастной группе) [217]; Согласно исследованию ВЦИОМ, в январе 2024 г. значение аналогичного показателя для групп до 30 и 35 лет 21% и 20% соответственно [218].

Опрошенным также было предложено оценить степень распространенности среди нынешних россиян широкого спектра установок,

ожиданий и моделей поведения, касающихся сферы экономики и финансов; результаты представлены на рисунке 4.

В процентах



Источник: составлено автором.

Рисунок 4 – Представления городской молодежи в 2022 году о характерных чертах россиян, связанных с установками и поведением в сфере экономики

Чаще всего молодые люди отмечали наличие у населения таких черт, как: чувство вечной экономической нестабильности и неопределенности будущего, отношение к деньгам, особенно к большим, как к временному явлению в жизни, привычка обращаться за неформальным кредитом к семье и близкому окружению и, соответственно, ограничение круга доверия только этими людьми, убежденность в тотальной коррумпированности власти и органов судебной системы, принятие этого как должного и т.д.

Как показал статистический анализ, подробнее представленный в таблице Г.1, молодые люди с партикуляризированным доверием значимо чаще приписывают согражданам такие отрицательные установки как: поиск «халявы», того, что может достаться очень легко, даром (81% против 71% в группе доверяющих «чужакам»), готовность прихватить чужое (73% против 60% соответственно), неуважение к чужому имуществу (76% против 64%), готовность к мошенничеству в сфере предпринимательства (64% против 50%), ориентация на сиюминутную выгоду даже в ущерб деловым отношениям (73% против 63%), несерьезное отношение к срокам и качеству выполняемой работы по принципу «и так сойдет» (74% против 63%) и др. Как подчеркнули эксперты, доверие молодежной аудитории, как и в целом россиян, к «чужакам» вовсе не табуировано, но *«крайне выборочно»* и обусловлено продолжительностью знакомства и связанным с ним взаимодействием.

Эксперты согласились с полученными результатами, отмечая, что представления городской молодежи о ситуативном порицании в российском обществе различных экономических девиаций, преобладание у нее негативных стереотипов в отношении окружающих, а также преимущественно узкий радиус доверия связаны с такими причинами, как: во-первых, слабая ориентация россиян в экономическом законодательстве, в том числе, гражданском, налоговом, трудовом и др. Вакуум правовых знаний вкупе с реальным опытом (личным, близкого окружения или известным из масс-медиа) и различного рода клише обуславливают ожидания потенциально недобросовестного поведения незнакомых субъектов, способного нанести

материальный ущерб, поэтому принцип «лучше перестраховаться» видится им весьма рациональным.

Во-вторых, рефлексия опыта родителей/ближнего окружения и воспроизводство молодыми людьми девиантных, но, при этом, результативных моделей экономического поведения, начиная со сферы труда (готовность к «теневой» деятельности») и заканчивая коррупционными практиками. То есть, опыт, полученный старшим поколением (механизм вертикальной социализации) и референтными группами (механизм горизонтальной социализации), отчасти заполняет «нормативно-нравственный вакуум» и, находя все больше подтверждений своей эффективности в реальной жизни, достаточно прочно закрепляется у молодежи на уровне нерелексируемых установок и социальных практик. Примеры высказываний: *«В образе труда честная, добросовестная трудовая деятельность не является доминирующей, и не является она доминирующей не только у нынешнего поколения молодежи, она рассыпалась в поколении их родителей, а может быть даже еще раньше. Я бы сказала, здесь и нравственная и правовая сторона вопроса сцепляются воедино и дают нам вот такой феномен»; «Я не случайно упомянула о формировании социальных практик, вот таких габитусов, установок, потому что практически нормой стало проявление такого подхода, когда человеку нужно что-то решить, первое что приходит в голову – это не то, как поступить в соответствии с нормой, а как эту норму обойти. Они переняли это от родителей. Это уже такая нерелексируемая сторона устоявшихся поведенческих практик, которая может измениться только в том случае, если это перестанет приносить искомый результат».*

Помимо этого, эксперты отметили и более глубинные причины, которые более подробно будут представлены в параграфе 3.2.

При слабости сдерживающих факторов правового и морально-нравственного характера, можно предположить, что ограничителями могут выступать суеверия, что также было проверено в ходе опроса. Выяснилось, что порядка трети респондентов считают, что так

называемым «законом бумеранга», когда недобросовестные практики в виде обмана, нечестных приемов конкуренции, вовлечения в финансовые пирамиды и тому подобное возвращаются неудачей в будущем, можно пренебречь: 13% объясняют свою позицию массовостью подобных практик среди россиян, 12% – неверием в данный принцип и 11% – готовностью рискнуть ради цели. Порядка двух третей опрошенных декларируют, что не совершат недобросовестных поступков, у половины из них (35%) это связано с верой в «закон бумеранга».

Для определения доли молодежи, готовой к нарушению норм морали и/или закона в рамках экономической деятельности, была реализована процедура кластеризации, в основу которой были положены упомянутые ранее «уважительные» причины, представленные в таблице 1. «Иерархический кластерный анализ по методу Уорда позволил разделить респондентов на 4 группы по степени «условности» моральных ограничений на реализацию сомнительной экономической деятельности (далее – модель 1):

1) «высокоморальные» (23%) – демонстрирующие минимальную готовность преступить общественную мораль при наличии каждой из причин;

2) «вынужденные» (34%) – готовые нарушить нормы морали, но руководствующиеся при этом в большей степени экзистенциальными, нежели ценностно-нормативными причинами;

3) «меркантильные» (22%) – для которых оправданием девиаций, помимо экзистенциальных причин, являются материально-мотивированные обстоятельства, с одной стороны, сулящие быстрые деньги, а с другой стороны, связанные с необходимостью возвращения долга;

4) «аморальные» (21%) – готовые к нарушению моральных норм в своей экономической деятельности по любой из тестируемых причин» [192].

Как показано на рисунке 5, размер выделенных групп варьируется в зависимости от возраста респондентов и их потребительских возможностей. Так, доли «аморального» и «меркантильного» сегментов достигают своего пика среди опрошенных в возрасте 21–24 лет (31% и 31% соответственно), но

к 30-35 годам доли этих групп снижаются, а «высокоморального» и «вынужденного» кластеров растут (26% и 38% соответственно). Аналогично: чем выше потребительские возможности, тем больше доли «высокоморальных» и «вынужденных». Можно предположить, что более молодые люди, спешащие утвердить себя в этом мире и более зависимые от мнения сверстников, склонны быть менее щепетильными в выборе способов увеличения своего достатка, но по мере приобретения жизненного опыта снижают уровень притязаний и, соответственно, готовность к более авантюрным и сомнительным практикам.

В процентах



Источник: составлено автором.

Рисунок 5 – Динамика и взаимосвязь кластеров, выделенных на основе моральных установок, с полом, возрастом и потребительскими возможностями

Кластеризация по степени «условности» ограничений для преступления норм закона позволяет разделить городскую молодежь также на 4 группы (далее – модель 2):

1) «законопослушные» (44%) – для которых ни одна из указанных причин не является достаточной для нарушения закона;

2) «обороняющиеся» (27%) – готовые нарушить нормы права исключительно в обстоятельствах, угрожающих жизни или здоровью;

3) «справедливые» (22%) – руководствующиеся при нарушении закона экзистенциальными, ценностно-нормативными и отчасти социально-подталкивающими причинами;

4) «потенциальные делинквенты» (10%) – готовые к нарушению закона по любой из тестируемых причин.

Динамика выявленных кластеров и их взаимосвязь с другими характеристиками респондентов представлены на рисунке 6.

В процентах



Источник: составлено автором.

Рисунок 6 – Динамика и взаимосвязь кластеров, выделенных на основе установок на законопослушание, с полом, возрастом и потребительскими возможностями

Среди женщин относительно больше «законопослушных». С возрастом степень «условности» установок, касающихся нарушения закона, несколько снижается – с трех четвертей в группе 17-20 лет до каждого второго в группах от 25 до 35 лет. Респонденты с низкими потребительскими возможностями отличаются высокой долей «справедливых», тогда как находящиеся на следующем уровне потребительских возможностей выделяются долей

«обороняющихся», среди высокодоходных каждый второй относится к «законопослушным» (49% в группе с возможностями выше среднего, 53% – с высокими). По-видимому, уже имеющийся высокий доход не вынуждает прибегать к сомнительным практикам, напротив, делает связанный с ними риск невыгодным. Примечательно, что доля «законопослушных» растет с размером населенного пункта с 35% в городах с населением до 50 тысяч человек до 49% в городах-миллионниках, а доля «справедливых», наоборот, снижается с 32% до 14% соответственно, что может обуславливаться более широкими возможностями для легального заработка в крупных городах.

Что касается связи с образованием, то статистический анализ не выявил значимой связи между уровнем образования и степенью условности установок, касающихся моральных и правовых ограничений. Сами модели значимо коррелируют между собой ($r_s = 0,439$, при $p = 0,000$). «Высокоморальные» значимо чаще также являются и «законопослушными» (80%), среди «вынужденных» и «меркантильных» значимо чаще встречаются «обороняющиеся» (35% и 39% соответственно), а среди «аморальных» – «справедливые» (29%) и «потенциальные делинквенты» (31%).

Примечание – Ввиду того, что каждый последующий кластер включает в себя предыдущий, то есть количество «уважительных» обстоятельств становится все больше, данную переменную можно классифицировать как порядковую; таким образом ее использование в ранговом корреляционном анализе представляется допустимым. При исключении показателя уровня образования частная корреляция между моделью 1 и 2 аналогична указанной в тексте, что также подтверждает отсутствие влияния фактора образования на каждую из моделей, применительно к используемой выборке.

Такие результаты согласуются с тезисом экспертов о приоритетной роли семейного воспитания в формировании устойчивого иммунитета к совершению аморальных и противозаконных поступков, независимо от сферы деятельности. По их мнению, снижение уровня нравственности молодежи, в том числе касающейся экономической сферы, во многом обусловлено сосредоточением внимания родителей на материальном обеспечении семьи с перекладыванием части своих воспитательных функций на сферу образования, притом, что воспитательная функция самих образовательных учреждений

также снижается. Примеры высказываний: *«Если в семье прививается уважение к честному труду, ценности не только материальные (от них никуда не денешься), но и духовные, то можно добиться соответствующего иммунитета у подрастающего поколения. Это не позволит самим будущим специалистам скатиться до нечистоплотных практик, безусловно существующих у сегодняшних работодателей»; «... у нас 30% семей – неполные, один родитель пытается заработать на хлеб и масло. Какое там воспитание...»; «Молодежь – самая активная часть общества, она должна строить свою жизнь. Но их этому никто не учит, потому что воспитание (в хорошем смысле этого слова) улетучилось из школы и вузов».*

Представляется, что последовательность кластеров демонстрирует «механизм переключения» с нравственных и законопослушных установок на противоположные. Так, нарушение моральных принципов может быть связано с так называемой «ценой вопроса», а нарушение закона – с представлениями о справедливости, а также с вероятностью того, что правонарушение будет обнаружено. Об этом же говорят и эксперты. Примеры высказываний: *«Сегодня все продается. Это только вопрос цены. Если честные юристы есть, они стоят дороже. Понятия «этика», «победа», «поражение» – это все сегодня может быть товаром».* Возможно, с этим связана и наблюдаемая динамика при сравнении результатов за 2022 и 2023 г.: доля «высокоморальных» снизилась с 30% до 23%, а доля «законопослушных», наоборот, выросла с 36% до 44%. Пока трудно надежно интерпретировать эту динамику, возможно, в первом случае такова реакция молодежи на резко усилившуюся экономическую неопределенность, а во втором, как в целом усилением контроля со стороны государства, так и включением в санкционные списки представителей экономической элиты, что как бы уравнивает ее с другими гражданами.

Объединяя кластеры менее предсказуемых моделей поведения с более стабильными, можно выделить четыре сегмента городской молодежи по

степени готовности к нарушению норм морали и закона, когда это касается экономической деятельности; результаты приведены на рисунках Г.1 и Г.2:

- «стабильный сегмент» (47% в 2023 году) – находящиеся в нем респонденты потенциально готовы к нарушениям только в случае экзистенциальных причин;

- «реактивный сегмент» (10%), в котором присутствуют весьма морально-нравственные респонденты, но которые готовы нарушить закон преимущественно исходя из представлений о справедливости той или иной ситуации и поведения других участников этой ситуации;

- «рискованный сегмент» (24%) – входящие в него респонденты готовы по множеству причин нарушить моральные нормы, но по тем или иным причинам не намерены нарушать закон за исключением случаев, когда имеются причины экзистенциального характера;

- «опасный сегмент» (19%) – входящие в него респонденты демонстрируют готовность к нарушению как норм морали, так и закона по самому широкому спектру причин.

Несмотря на то, что размер «стабильного сегмента» вырос с 39% до 49%, а «опасного сегмента», наоборот, уменьшился с 26% до 19%, вероятно, по указанным выше причинам, представляется, что число молодых людей, готовых к девиациям, может оказаться больше, а спектр причин для этого – заметно шире ввиду, как подчеркивали эксперты, большой вариативности ситуаций, в которых требуется делать выбор, и «бэкграунда» их участников. Примеры высказываний: *«В каких-то случаях готовность будет возрастать в зависимости от социокультурных характеристик или жизненной ситуации, в которой молодой человек находится. Это может проявляться везде, где есть возможность, где есть живые деньги и где эти деньги можно как-то разделить, «попилить», «откатить».*

По мнению экспертов, представления молодежи об условности, в том числе, и несправедливости, «правил игры» в сфере экономических отношений, ненадежности ее участников – как сограждан, так и представителей бизнеса,

финансового рынка, а также государства, обуславливают один из главных негативных факторов, препятствующих развитию производительной экономики, а именно, атомизацию, избегание коллективных форм экономической деятельности, обладающих большим и долгосрочным производительным потенциалом, ориентацию на жесткую индивидуальную конкуренцию и ожидание «подвоха» от окружающих. Примеры высказываний: *«...ориентация на отчужденное отношение к другому (другой – конкурент, а не товарищ)... является основой не только межличностных, но и общественных отношений в сфере экономики и финансов»; «Мы сегодня живем в ситуации тотального взаимного недоверия по горизонтали и по вертикали. Государство не доверяет гражданам, поэтому оно обставляет их всевозможными контролирующими инстанциями, а граждане не доверяют государству. Горизонтальные отношения тоже не очень складываются, потому что и между разными группами населения тоже нет должного уровня доверия. Это приводит к тотальной дезинтеграции. Если мы говорим об экономической сфере, то это означает, что люди не просто утрачивают солидарные отношения, а они перестают участвовать в совместной деятельности»; «Я задавала студентам вопрос: вы готовы идти к врачу, который сегодня учится в медицинском вузе? Вы доверяете тем, кто сегодня строит мосты, тем кто заканчивает соответствующие учебные заведения? Нет! Они уже не доверяют в перспективе той реальности, которая будет создаваться их ровесниками».*

Резюмируя изложенное в параграфе, можно сделать следующие выводы.

1) по мнению российской городской молодежи, «правила игры» в сфере экономических отношений имеют «условный» и зачастую несправедливый характер, их нарушение не порицается обществом, особенно если это касается сокрытия доходов от надзорных органов, а также различных «уловок», используемых простыми гражданами для минимизации своих расходов;

2) стратегия «партикуляризированного» доверия является у городской молодежи доминирующей, что, в том числе, обуславливается

распространенностью негативных стереотипов о готовности населения к недобросовестным практикам в сфере экономических отношений;

3) обстоятельства, которые в глазах молодежи могут оправдать нарушение норм морали и закона в рамках экономической деятельности, делятся на 4 типа: экзистенциальные – угрожающие жизни и здоровью, ценностно-нормативные – опирающиеся на собственные представления о справедливости, материально-мотивированные – связанные с соблазном быстрого обогащения и социально-подталкивающие – когда известно, что практика распространена, а наказание не наступит. Доля городской молодежи, потенциально готовой к нарушению моральных и правовых норм в сфере экономики, в общей сложности составляет 43%, из них «рисковый сегмент» – 24 п.п., и «опасный сегмент» – 19 п.п.;

4) готовность к совершению расходящихся с нормами морали и закона поступков имеет слабую обратную связь с возрастом и потребительскими возможностями молодежи; связь с уровнем образования не обнаружена. Корреляционный анализ говорит о значимой взаимосвязи между готовностью к совершению действий, нарушающих мораль и закон, что может указывать на ведущее влияние воспитания на экономическое поведение молодежи;

5) по мнению экспертов, негативные либо скептические представления городской молодежи о характере экономических взаимодействий и их участниках имеют под собой объективные основания и детерминируют ее атомизацию, установку на не слишком разборчивую в средствах конкуренцию, неготовность участвовать в требующих высокого уровня доверия кооперативных формах экономической деятельности.

2.2 Ожидания, установки и модели поведения городской молодежи в сфере труда

Согласно опросу, для большей части городской молодежи характерен внутренний локус контроля: 32% точно и 39% скорее согласны с суждением «жизнь человека в большей мере зависит от него самого», что сходится с

результатами других исследователей [219; 220]. Своими жизненными приоритетами молодые люди чаще всего называют дружную семью (85%), высокий уровень материального достатка (54%), хорошую работу (51%); несколько реже упоминаются возможность реализовать свои талант и способности (42%), надежные друзья (34%), а реже всего – высокий социальный статус (7%).

Данные в таблице 5 показывают, что некоторые из значимых жизненных целей – создание семьи, рождение детей и получение качественного образования: порядка 60% опрошенных уже достигли или надеются достичь в ближайшее время.

Таблица 5 – Распределение ответов на вопрос: «Как Вы оцениваете свои возможности достичь следующие цели в ближайшие 1-3 года?»

В процентах

Цели на ближайшие 3 года	Уже достигли эту цель	Сможете достигнуть в ближайшие 1-3 года	Вам потребуется больше времени, чтобы достигнуть эту цель	Высока вероятность, что не получится достигнуть эту цель	Не ставите перед собой эту цель
Выйти замуж/ жениться	44	18	15	4	20
Получить качественное образование	40	20	16	5	19
Завести детей	37	23	18	3	19
Приобрести собственное жилье в крупном городе (в том числе. и в ипотеку)	29	17	32	10	12
Работать в известной и престижной компании/организации	16	22	24	9	28
Зарабатывать столько, чтобы не экономить на повседневных нуждах	14	39	36	9	2
Хотя бы 1 раз в году путешествовать за границу (в отпуск)	14	31	25	15	16
Занять руководящую должность	9	16	30	10	34
Открыть свое дело/бизнес	4	25	29	12	29

Источник: составлено автором.

Другие же цели, например, связанные с приобретением собственного жилья, работы в известной и престижной компании, занятия руководящей должности или открытия своего дела, видятся большинству весьма отдаленной перспективой; порядка трети и не стремятся к руководящей должности, созданию своего бизнеса и к работе в «крутой» компании.

Материальные интересы городской молодежи проявляются в стремлении «зарабатывать столько, чтобы не экономить на повседневных нуждах»; приобрести собственное жилье в крупном городе; ежегодно, хотя бы раз, путешествовать за границу, из чего можно заключить, что ее поведение на рынке труда будет во многом определяться размером заработной платы. При этом, если судить по результатам опроса, для большинства работа не является исключительно источником заработка: три четверти декларируют, что продолжают трудиться, даже если перестанут нуждаться в деньгах – 28% определенно и 45% скорее продолжают.

На момент исследования абсолютное большинство респондентов (82%) работали (57% – полный день), и чаще всего в таких отраслях как оптовая и розничная торговля (16%), образование (11%), промышленность (11%), финансы (10%), информационные технологии (8%), транспорт и логистика (8%), строительство (7%), наука (7%) и здравоохранение (6%).

Если восьми из десяти занятых респондентов нравится содержание их работы (80%), то размер заработной платы устраивает лишь половину (45%); почти две трети поступили учиться на желаемую профессию (63%), но лишь половина работает по специальности (49%). При этом имеются значимые взаимосвязи между этими показателями, материальным положением и уровнем образования. Так, более обеспеченные респонденты больше удовлетворены как содержанием, так и оплатой труда, они заметно чаще работают по специальности и относительно чаще получали ту профессию, которую хотели; респонденты с более высоким уровнем образования также чаще получали интересующую их профессию, значимо чаще работают по специальности, но лишь несколько чаще довольны зарплатой. Между показателем возраста и удовлетворенностью зарплатой так же есть значимая связь: чем старше опрошенные, тем меньше их устраивает размер заработной платы (67% в группе 17-20 лет, 47% в группе 21-24 лет, 50% в группе 25-29 лет и 40% в группе 30-35 лет). Данная взаимосвязь, вероятно, обусловливается увеличением расходов на поддержание семейного бюджета.

Дополнительный статистический анализ с использованием критерия V Крамера показал наличие значимых прямых взаимосвязей, а именно:

- а) между обучением желаемой профессии и работой по специальности, удовлетворенностью зарплатой (пограничная значимость) и содержанием труда;
- б) между работой по специальности и удовлетворенностью содержанием труда;
- в) между удовлетворенностью зарплатой и удовлетворенностью содержанием труда; удовлетворенность зарплатой, в свою очередь, не имеет значимой взаимосвязи с работой по специальности, взаимосвязь продемонстрирована на рисунке 7. Стоит отметить, что среди тех, кто учился желаемой профессии и работает по специальности, практически каждый доволен содержанием труда (92%). Однако в части удовлетворенности заработной платой (51%), представители данной группы незначительно отличаются от тех, кому не удалось поступить учиться на желаемую профессию и работают не по специальности (43%).



Источник: составлено автором.

Рисунок 7 – Значимые взаимосвязи между отдельными характеристиками занятости опрошенных, в значениях коэффициента критерия V Крамера

Можно заключить: если удовлетворенность содержанием труда может требовать работы по специальности и, перед этим, обучения интересующей профессии, то удовлетворенность зарплатой практически не требует ни первого, ни второго; более того, вероятно, скорее размер зарплаты определяет отношение к содержанию труда, чем наоборот.

Примечание – Ввиду низкого значения коэффициента V Крамера и пограничном уровне значимости ($p = 0,043$) связи между обучением желаемой профессии и заработной платной, представляется, что ею в данном случае можно пренебречь.

Ситуация, когда связанные с образованием ожидания наталкиваются на объективную реальность в сфере труда [221], способствует формированию у молодежи скептического отношения к ценности образования, оказывающегося не самым главным способом достижения высокого уровня благосостояния, что подчеркнули и эксперты. Примеры высказываний: *«Они действительно улавливают этот разрыв. Связи этой не было 30 лет назад, нет и сейчас. Если повезет, человек будет оценен, но проблема как раз в том, что в большинстве случаев имеет место недооценка знаний, этики труда, квалификации».*

Что касается трудовых установок, то порядка трех четвертей опрошенных (независимо от наличия занятости) отличает выраженное предпочтение гибких форм труда, а именно, удаленной работы (74%), демократичного стиля управления (78%), заинтересованности в обратной связи от руководства (73%). Несколько меньшая, хотя также большая доля молодежи, демонстрирует готовность к проявлению инициативы (67%), заинтересованность в пользе своего труда для общества (66%), потребность в признании со стороны коллег (61%), энтузиазм в виде готовности работать с интересной задачей даже по выходным (60%) и в целом положительное отношение к упорному труду (63%). Отдельно отметим выраженную двумя третями респондентов установку на индивидуализм – желание получать персональные задачи и самому отвечать за результаты своей работы (65%).

Установки, касающиеся лояльности организации, готовности повышать квалификацию, затрачивать трудовые усилия сверх оговоренной нормы и тому подобное, демонстрирует несколько меньшее число респондентов, но также более половины выборки:

- быть со своей компанией и в трудные, и в хорошие времена (58%);
- самостоятельно и регулярно повышать квалификации (57%);
- работать сверх нормы за дополнительное вознаграждение (57%);

- соревноваться с коллегами в количестве и качестве выполненной работы (55%);
- «закрывать» задачи быстрее установленного срока (54%);
- следовать принятым в компании стандартам и инструкциям, даже тогда, когда работу можно сделать быстрее и с тем же качеством (51%). Полное распределение ответов представлено в таблице Д.1.

На основе представленных трудовых установок методом иерархической кластеризации городскую молодежь можно разделить на пять сегментов:

1) «исполнители» (18% в выборке): чаще нацелены следовать указаниям руководства (86% в группе), в том числе в вопросах повышения квалификации (77%), преимущественно хотят выполнять работу самостоятельно (66%), в установленном договором объеме (68%), не выделяться из коллектива по количеству и качеству результатов труда (82%), и при возможности работать удаленно (86%). Им важно, чтобы, их деятельность приносила определенную пользу обществу (83%), коллеги – их ценили (79%), а руководство – регулярно давало обратную связь (89%); в работе им свойственен энтузиазм (93%), многие нацелены на выполнение работы быстрее установленного срока (63%). В то же время, далеко не все они отличаются готовностью переживать с компанией и хорошие, и трудные времена (59%), среди них относительно меньше нацеленных на руководство проектом или командой (59%), и лишь половина уверена в том, что именно упорный труд обеспечивает материальное благополучие (51%), Отличительными чертами «исполнителей», также являются: наименьшее среднее число переходов на другое место работы (1,8 раз среди имеющих опыт официальной занятости в группе), относительно слабые карьерные амбиции (руководящую должность занимают, или планируют занять в ближайшие 1-3 года 21%), а также работа преимущественно по полученной специальности (62% среди имеющих занятость, 45% учились желаемой профессии). Обращает внимание, что среди представителей данного кластера значимо чаще встречаются «меркантильные» (32%), что, скорее свидетельствует в пользу их

относительной, преимущественно «денежной» лояльности работодателю. На момент опроса занятость имели 74% в группе;

2) «карьеристы» (23%): также отличаются трудовым энтузиазмом (отметили 95%) и стремлением как можно быстрее выполнить задачу (72%), при этом любят выделяться из коллектива (89%), готовы возглавить команду или проект (78%), работать сверх нормы за дополнительную плату (91%), а также повышать квалификацию за свой счет (84%). Они значимо чаще, чем «исполнители», нацелены на рост в одной компании, готовы разделить с ней трудные времена (80%). Среди «карьеристов» относительно больше готовых к авторитарному стилю руководства (31% против 23% в целом по выборке) и посещать место работы даже при наличии возможности удаленной занятости (32% против 26%); при этом они чаще, готовы нарушить инструкции, если работу можно сделать быстрее или проще (61%). Им также важны обратная связь от начальства (79%), признание коллегами их заслуг (70%), общественная польза от их труда (74%); большинство из них верит в конечное вознаграждение упорного труда (75%). Больше половины «карьеристов» составляют мужчины (57%), почти половина группы (47%) работают или намерены в ближайшие 3 года работать в престижной компании, 30% занимают или намерены занять руководящие должности. Их отличает высокий уровень конкурентоспособности на рынке труда (91% имеют опыт официальной занятости, 87% имели работу на момент опроса) и трудовой мобильности (в среднем меняли работу 2,6 раза);

3) «отстраненные» (23%): отличаются заметно меньшей трудовой мотивацией. Более, чем у двух третей группы работа не вызывает особый энтузиазм (68%), три четверти отложат выполнение задачи, если она не является срочной и пренебрегут инструкциями, если без них работу можно выполнить быстрее и проще (73%). Они предпочитают индивидуальные задания (79%), удаленный формат работы (84%), реже стремятся выделяться из коллектива (60%), порядка половины не демонстрируют заинтересованности в обратной связи от руководства и признании коллег, в

проявлении инициативы, в сверхурочной работе за дополнительную плату, ощущении общественной полезности своего труда. Более двух третей нацелены преимущественно на частую смену работодателя (68%) и чаще других полагают, что успех приносят связи и удача, а не упорный труд (58%). Респонденты из этого кластера преимущественно работают не по специальности (63%), реже занимают или планируют в скором времени занять руководящую должность (21%), работать в престижной компании (28%). Они в определенной степени «плывут по течению» и не испытывают особой привязанности к своей работе (в среднем меняли место работы 2,9 раз);

4) «лидеры» (17%): характеризуются преобладанием готовых возглавить проект или команду (96%), работать над интересной задачей даже по выходным (78%), выполнять задачу раньше установленного срока (86%), соревноваться с коллегами (78%), вкладываться в свои компетенции (78%). Они чаще готовы следовать инструкциям (61%), нуждаются в обратной связи от руководства (90%) и чтобы работа была полезна обществу (85%); признание коллег, при этом, волнует их заметно реже (45% против 60% в целом по выборке). В сравнении с другими кластерами лидеры чаще готовы регулярно приходить на работу (33%), чаще придерживаются принципа, что работать нужно ровно столько, сколько положено по трудовому договору (55%). Более двух третей лидеров верят в конечное вознаграждение упорного труда (70%), при этом в абсолютном большинстве они склонны к индивидуализму (92%) и преимущественно нацелены на частую смену работодателя (69%). Дополнительно данный кластер отличает повышенный интерес к своей работе (82% продолжили бы работать и при высоком достатке), наличие весомой доли предпринимателей (42% на момент опроса являлись предпринимателями или самозанятыми или выражали серьезные намерения организовать свое дело), карьерные амбиции (34% занимают или планируют занять руководящую должность), внутренний локус контроля (79%), а также доля удовлетворенных размером зарплаты/дохода (54% довольны, 22% зарабатывают достаточно, чтобы не экономить на повседневных нуждах);

5) «коллективисты»: выраженными чертами являются приверженность компании в любой ситуации (82%), стремление к коллективной работе и ответственности (72%), заметно чаще готовы регулярно приходить на работу даже при наличии удаленной занятости (38%).

Примечание – Среди «коллективистов» чаще, чем во всех остальных кластерах, встречаются «законопослушные» (55%), что подчеркивает осторожность данной группы и готовность придерживаться установленных в организации «правил игры».

Несмотря на веру в то, что к материальному благополучию ведет упорный труд (77%), и готовность работать сверхурочно (66%), «коллективисты» жестко разделяют работу и личное время (96% поддерживают тезис «какой бы интересной не была задача, в выходные нужно отдыхать», 70% перенесут задачу на завтра, если она не срочная). Помимо этого, они заметно чаще не заинтересованы в обратной связи от руководителя (41% против 26% в целом по выборке), чаще считают, что он в ответе за их квалификацию (57% против 43%), а также заметно чаще будут отказываться от руководящих функций (45% против 33%) и придерживаются мнения, что их работа должна приносить деньги, а не пользу обществу (54% против 34%). Среди «коллективистов» больше женщин (61%), половину составляют респонденты, находящиеся в браке (51%) и имеющие детей (50%). Они реже представителей других групп довольны содержанием (72%) и оплатой труда (39%, и только 9% могут не экономить на повседневных нуждах). Среди них реже попадаются люди с внутренним локусом контроля (64%) и с предпринимательской жилкой (15% уже открыли или серьезно намерены открыть свое дело). Для них работа – скорее источник дохода, чем способ самореализации, и коллективная работа позволяет им экономить силы, необходимые для «домашних дел». Примеры высказываний экспертов: *«Есть те, кто настроен пассивно, но эта пассивность только в публичной сфере – это не то, что они ничего не делают, сидят на диване. Они как бы сберегают энергию для того, чтобы ее направить на решение своих собственных задач».*

Таким образом, за некоторым исключением кластеров «отстраненных» и «коллективистов», относительное большинство городской молодежи обладает весьма высоким трудовым потенциалом и мотивацией, требующимися для развития производительной экономики. Однако встает вопрос о том, насколько отношения, сложившиеся в сфере труда, поощряют их и позволяют им реализоваться. К сожалению, в этом отношении представления городской молодежи скорее пессимистичны.

Как свидетельствуют данные таблицы 6, по мнению опрошенных, в сфере труда широко распространены такие явления, как: несправедливый размер заработной платы и чрезмерная разница в оплате труда между менеджментом и рядовыми сотрудниками, при возникновении у компании трудностей готовность работодателя принуждать сотрудников к увольнению по собственному желанию (то есть, без выходного пособия, предусмотренного при увольнении по сокращению штатов), отсутствие у высшего менеджмента нужной квалификации, а также непонятная для большинства персонала система премирования и выплата всей или части зарплаты «в конверте». Работодатели, скорее, не стремятся вкладываться в своих сотрудников, а профсоюзы не в силах отстаивать права сотрудников в случае их нарушения.

Таблица 6 – Представления молодежи об отношениях в сфере труда

В индексных пунктах от 0,000 до 1,000

Явления в сфере труда	2022 г.	2023 г.
1	2	3
Группа показателей – «Корысть»	0,793	0,792
Зарплата существенно меньше трудового вклада работника	0,790	0,800
Руководство организации получает зарплату несоразмерно (многократно) больше рядовых работников	0,795	0,784
Группа показателей – «Скупость»	0,672	0,665
В случае экономических проблем работодатель принуждает работников к увольнению по собственному желанию, чтобы не платить им выходное пособие	0,734	0,705
Надбавки и премии выплачиваются по непонятным работникам правилам	0,688	0,687
Работодатели стараются минимизировать свои издержки за счет выплаты работникам зарплаты/части зарплаты «в конверте»	0,659	0,664
Испытательный срок используется работодателем как способ сэкономить на зарплате: по его окончании трудовой договор не заключается и нанимается новый сотрудник, тоже на испытательный срок	0,606	0,605
Группа показателей – «Нечестность»	0,672	0,651

Продолжение таблицы 6

1	2	3
Руководство организации не имеет нужной квалификации, занимает свою должность «по блату»	0,665	0,697
Руководитель видит в рядовых сотрудниках всего лишь «винтиков» и не привлекает их к участию в выработке решений	0,680	0,649
Работодатель присваивает себе достижения своих сотрудников, даже когда непосредственно не участвовал в их работе	–	0,607
Группа показателей – «Забота»	0,447	0,457
Работодатель старается вкладываться в развитие компетенций своих сотрудников, заинтересован в приобретении ими новых знаний и навыков	0,479	0,479
Профсоюз встает на защиту работника, по отношению к которому работодатель поступил несправедливо	0,416	0,434
Примечание – Индекс «оценки поведения работодателя» рассчитывался на основе вопроса ««По Вашему мнению, насколько часто в России можно столкнуться со следующими явлениями в сфере труда?» как сумма долей ответов респондентов, помноженных на следующие коэффициенты: «Очень часто» (k=1,00), «Скорее часто» (k=0,67), «Скорее нечасто» (k=0,33), «Редко, очень редко» (k=0,00). Индекс варьируется от 0,000 до 1,000, где «1,000» констатирует, что в представлениях молодежи данное поведение работодателя широко распространено, а «0,000» – наоборот, с таким поведением можно столкнуться в очень редких случаях.		

Источник: составлено автором.

Если объединить все эти представления, то работодатель предстает в глазах городской молодежи как корыстный, скупой, нечестный и далеко не заботливый. Комментируя результаты, эксперты соглашались с тем, что практика непрозрачности и несоразмерности оплаты труда весьма распространена; но и указывали на нередко завышенные зарплатные ожидания молодежи, особенно студентов и выпускников вузов. Примеры высказываний: *«Я знаком с социологическими опросами, в том числе международными, и они все показывают, что в России высокий уровень оценки несправедливости в сфере оплаты труда – выше, чем в других странах...»*; *«Молодежь права: в нашем обществе не принято быть прозрачным и в отношении зарплат...»*.

В старших возрастных группах образ работодателя становится хуже, при этом и среди самых молодых, и среди самых взрослых опрошенных доля указавших на чрезмерные «аппетиты» руководителей одинаково велика. Как видно из таблицы 7, у респондентов с высоким потребительским потенциалом представления о работодателях намного лучше, нежели чем у менее обеспеченных, что, с одной стороны, может объясняться их более высокой

квалификацией и, соответственно, большей заинтересованностью руководства в их работе, а с другой стороны – принципом «денежной этики/лояльности». Представления о работодателях ухудшаются по мере приобретения опыта официальной занятости и трудовой мобильности. Причем, самые негативные представления – у фрилансеров, что может объясняться их меньшей защищенностью в силу неформального характера трудовых отношений.

Таблица 7 – Представления городской молодежи о работодателях

В индексных пунктах от 0,000 до 1,000

Сгруппированные представления о работодателях	В целом по выборке	Возраст, лет		Потребительские возможности		Опыт официальной занятости	
		17-20	30-35	Низкие	Высокие	Еще не работали официально	Увольнялись 2 и более раз
«Корысть»	0,792	0,807	0,809	0,804	0,696	0,758	0,791
«Скупость»	0,665	0,626	0,698	0,646	0,594	0,632	0,677
«Нечестность»	0,651	0,618	0,685	0,651	0,579	0,600	0,663
«Забота»	0,457	0,535	0,420	0,376	0,529	0,481	0,435
Примечание – Чтобы подчеркнуть различия, здесь и далее в параграфе представлены крайние группы опрошенных по возрасту и потребительским возможностям.							

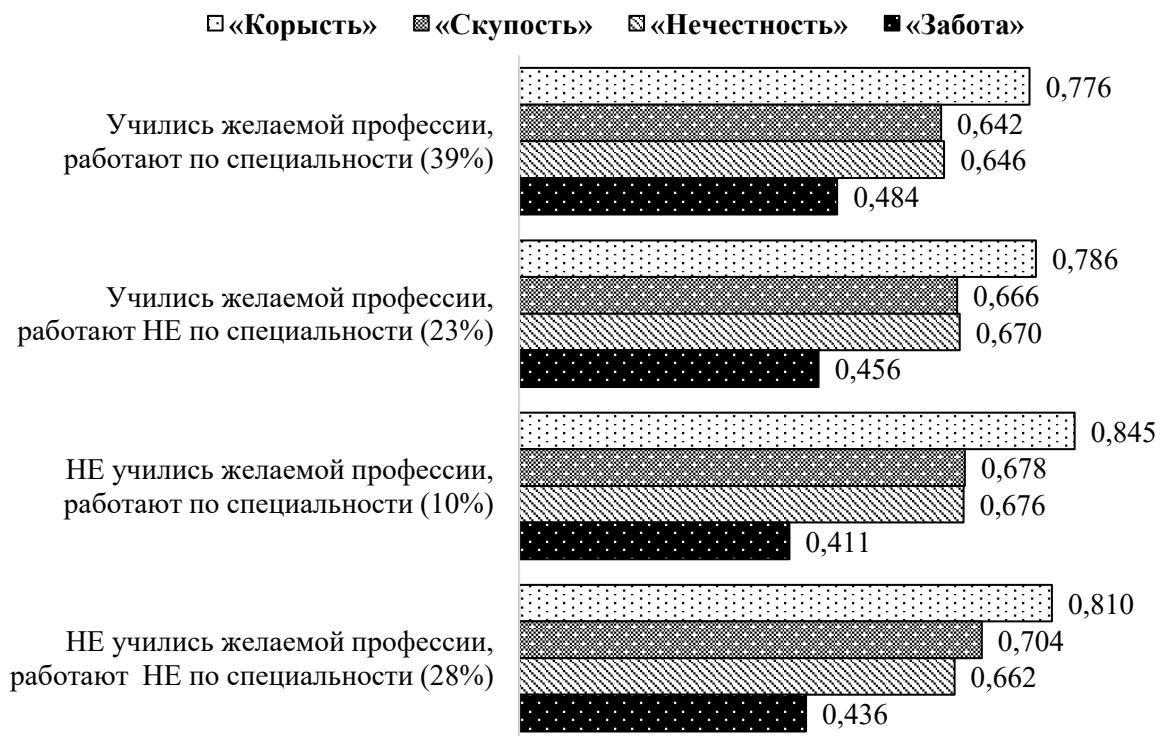
Источник: составлено автором.

Представления о работодателях различаются и в зависимости от кластера трудовых установок: «исполнители» заметно позитивнее, хотя так же нелестно, оценивают работодателей по каждому из совокупных показателей («корысть – 0,756 индексных пункта, «скупость» – 0,640 и.п., «нечестность» – 0,639 и.п. и «забота» – 0,529 и.п.); «карьеристы», чаще, чем другие, делают акцент на «корысти» (0,816 и.п.), «отстраненные» – на остальных характеристиках («скупость» – 0,658 и.п., «нечестность» – 0,669 и.п., а также ниже оценивают «заботу» – 0,388 и.п.).

Респонденты, которые получили не ту профессию, которую хотели, но при этом работают по специальности, оценивают работодателей заметно хуже, чем те, кто работает по той специальности, которой и хотели обучаться. Однако

рисунок 8 демонстрирует минимальное отличие представлений последних от мнения тех, кто, получив желаемую профессию, работает не по ней. Такая ситуация формирует стереотип, что, какой бы ни была у работника профессиональная подготовка, работодатель все равно будет действовать в своих узкоэгоистических интересах. Респондентам, довольным заработной платой, работодатели, естественно, видятся в лучшем свете по всем группам показателей (особенно в части «корысти»).

В индексных пунктах от 0,000 до 1,000



Источник: составлено автором.

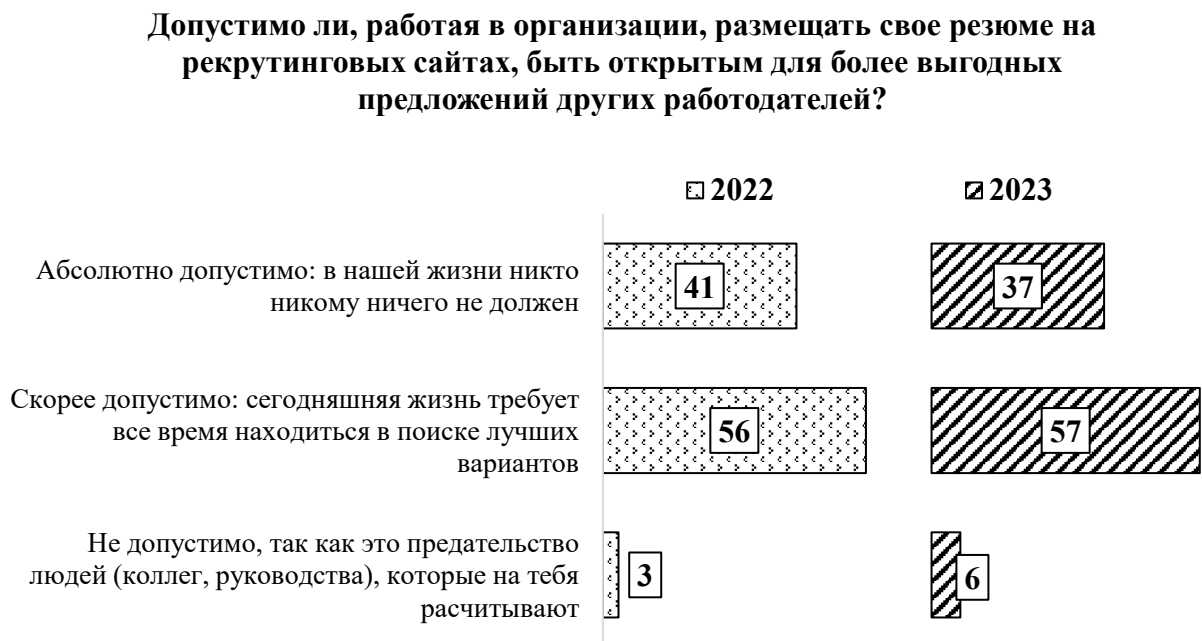
Рисунок 8 – Представления занятой городской молодежи о работодателях в зависимости от обучения желаемой профессии и соответствия работы полученной специальности

Основным последствием распространенности в молодежной среде таких представлений о работодателях эксперты называют низкий уровень лояльности, выражающийся в готовности не только уйти к предложившим более выгодные условия конкурентам, но и, в отдельных случаях, нанести ущерб интересам организации. Примеры высказываний: «В торговых фирмах очень часто сотрудники, которые ведут переговоры, занимаются поиском покупателей, наиболее выгодные сделки заключают лично от своего имени.

Они пользуются своим положением в фирме, чтобы развивать собственный бизнес, а для фирмы, эти клиенты пропадают и фирма разоряется».

Подтверждением мнения экспертов о низком уровне лояльности служит тот факт, что, согласно рисунку 9, абсолютное большинство опрошенных считает допустимым, имея работу, размещать свое резюме на рекрутинговых сервисах; из них 57% делает это с целью поиска лучших вариантов работы (и, предположительно, чтобы иметь работу «про запас»). Это позволяет говорить о неготовности городской молодежи к выстраиванию долгосрочных трудовых отношений (или неуверенности в такой возможности).

В процентах



Источник: составлено автором.

Рисунок 9 – Представления молодежи о допустимости поиска более выгодной работы при наличии занятости

Обращает внимание, что размещение своих резюме в период работы, чаще всего (44%) абсолютно допустимым считают те, кто впервые работает официально (еще ни разу не увольнялись), что может объясняться отношением к первой работе как к первой «пробе пера».

Примечание – В разрезе кластеров трудовых установок, значимо чаще об абсолютной допустимости такого поведения говорят «отстраненные» (48%), наоборот, на его недопустимость чаще указывают «лидеры» (11%); промежуточную позицию чаще занимают «коллективисты» что логично при их стремлении к большей стабильности.

Почти 90% опрошенных имели опыт официальной занятости, причем из них 70 п.п. указали, что хотя бы раз меняли место работы; в среднем они это делали – 2,46 раза. Основные причины увольнения: низкая зарплата (41%), смена места жительства (14%), отсутствие карьерных перспектив (7%).

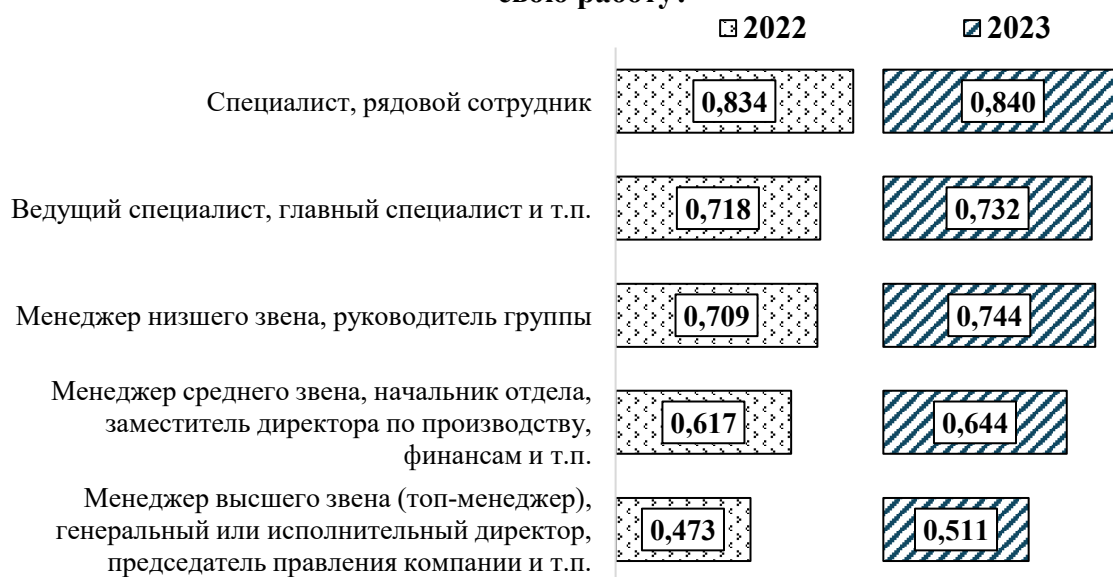
Официальное оформление трудового договора представляется респондентам очень важным: в 2022 году по шкале от «0» (совсем не важно) до «10» (очень важно) опрошенные в среднем оценили важность в 8,0 баллов. Примечательно, что и в других исследовательских проектах с участием автора, где респондентами выступали студенты московской и региональных площадок Финансового университета, результат получался аналогичным, о чем свидетельствуют рисунки Д.1 и Д.2. В ответах на открытый вопрос респонденты поясняли важность заключения официального трудового договора тем, что это дает гарантию справедливости, уверенности в завтрашнем дне (30%); юридическое закрепление прав и обязанностей каждой из сторон (15%); право на пенсию (15%) и минимальный социальный пакет (12%); «белую» зарплату (11%), официальный трудовой стаж (8%). Гипотеза о том, что мотивом является возможность взять кредит или ипотеку, не подтвердилась (всего 2%).

Важным вопросом, влияющим на установки в сфере труда и характеризующим общественное устройство в целом, является, как выразился один из экспертов, *«способность рядового человека без связей и капиталов создавать свое благополучие»*. По мнению опрошенных, если занятие начальных позиций и руководящих должностей низшего звена является вполне достижимыми, то попадание в средние и, тем более, высшие эшелоны менеджмента за счет только своего таланта и труда, без привлечения «связей» – менее вероятным; это показано на рисунке 10. Несмотря на то, что в 2023 г. перспектива восходящей мобильности стала видеться молодежи несколько более оптимистичной, доля скептиков и пессимистов по-прежнему достаточно велика. Ключевой причиной распространенности подобных представлений эксперты называют множество примеров занятия высоких позиций людьми, не

соответствующими им ни профессионально, ни личностно. Примеры высказываний: «Молодежь видит множество примеров, когда их сверстники, не прикладывавшие особых усилий в учебе и трудовой деятельности, занимают высокое положение в обществе, имеют высокую зарплату, благодаря родственникам, знакомым, удачному браку и т.д.».

В индексных пунктах от 0,000 до 1,000

По Вашему мнению, какую позицию может занять россиянин «без связей», но имеющий способности и добросовестно делающий свою работу?



Индекс «оценки достижимости профессиональной позиции» рассчитывался на основе вопроса «По Вашему мнению, какую позицию может занять россиянин «без связей», но имеющий способности и добросовестно делающий свою работу?» как сумма долей ответов респондентов, помноженных на следующие коэффициенты: «Определенно да» ($k=1,00$), «Скорее да» ($k=0,67$), «Скорее нет» ($k=0,33$), «Определенно нет» ($k=0,00$). Индекс варьируется от 0,00 до 1,00, где «1,00» означает уверенность опрошенных в возможности рядового, но добросовестного россиянина достичь заданной позиции, а «0,00» – уверенность в том, что это невозможно.

Источник: составлено автором.

Рисунок 10 – Представления городской молодежи о достижимости различных профессиональных позиций

Результаты, приведенные в таблицах Д.2 и Д.3, показывают, что материально обеспеченные респонденты заметно оптимистичнее оценивают возможность достичь «без связей» каждую из обозначенных позиций, то же в определенной степени касается респондентов с опытом официальной занятости; можно предположить, что первые сами (или их родственники)

занимают весьма высокие должности, в силу чего дистанция до более высоких позиций им представляется не такой уж непреодолимой, а во втором случае включенность в сферу официальных трудовых отношений на практике отчасти смягчает стереотип о сложности карьерного продвижения «без связей». Кроме того, как довольные зарплатой, так и довольные содержанием труда выше оценивают возможности восходящей мобильности.

Комментируя представления молодежи о работодателях и об условиях восходящей мобильности, эксперты обозначили четыре ключевых негативных фактора (риска) для развития производительной экономики.

Во-первых, демотивация добросовестного труда, как в терминальном, так и в инструментальном отношении. Примеры высказываний: *«Те, кто рассматривает труд как способ обеспечить себя и свою семью, возможность решить свои базовые проблемы и потребности – не получают достаточно денег за свой труд и поэтому не могут их решить. А те, кто видит в труде способ самореализации, тоже оказываются разочарованными при такой системе организации и вознаграждения за труд».*

Во-вторых, подрыв трудовой этики, и доверия между работниками и работодателями, что побуждает молодежь к оппортунистическим практикам. Примеры высказываний: *«Капиталисты отучают работать, показывая, что твоя квалификация, упорный труд и честность не дадут создать достойное материальное благополучие. Отсюда – низкая трудовая этика, готовность обмануть. Когда есть готовность обманывать, экономика неэффективна, ведь долгосрочные отношения и инвестиции предполагают доверие».*

В-третьих, отток молодых специалистов в сектора, сулящие быстрый и высокий заработок. Примеры высказываний: *«Из сфер, где наиболее востребована качественная трудовая деятельность (реальный сектор, социальная сфера) квалифицированные специалисты перемещаются туда, где можно быстро добиться успеха – госслужба, финансовое посредничество»; «Все понимают, что разбогатеть честным трудом нельзя, поэтому надо стремиться туда, где можно присосаться к ренте».*

В-четвертых, «утечка мозгов», связанная как со стремлением квалифицированной молодежи реализоваться в лидирующих зарубежных компаниях, так и в целом с поиском лучшей жизни. Примеры высказываний: *«Если квалифицированные люди уезжают из страны, то ее возможности подняться вверх по лестнице добавленной стоимости ограничиваются».*

Резюмируя изложенное в данном параграфе, можно сделать выводы:

1) на кратко- и среднесрочную перспективу обеспечение материального достатка является одной из ключевых целей городской молодежи, сквозь призму которой она во многом смотрит на сферу трудовых отношений. С возрастом ценность материального достатка (как и семьи) актуализируется;

2) 80% занятых респондентов довольны содержанием своего труда, однако только 45% довольны зарплатой. Обучение желаемой профессии и, затем, занятость по специальности лишь незначительно улучшают ситуацию с оплатой труда, что формирует скептические представления о ценности упорной учебы и верности призванию;

3) до 60% городской молодежи демонстрируют достаточно высокий трудовой потенциал и мотивацию, однако, свойственный большинству из них индивидуализм может мешать развитию навыков кооперации;

4) в представлениях городской молодежи закреплён негативный образ работодателя, как стремящегося к извлечению значительной выгоды из своего положения и не заботящегося о должном поощрении и развитии сотрудников. Это формирует у молодых работников преимущественно меркантильный подход, что находит отражение в представлениях о допустимости при наличии работы поиска более выгодных вакансий, в увольнении преимущественно из-за неудовлетворенности зарплатой, в представлении о важности официального трудового договора как инструмента, позволяющего сделать объем, функционал и оплату труда работника более предсказуемыми;

5) по мнению молодежи, чем выше должность, тем сложнее ее достичь без «связей», опираясь только на талант и добросовестный труд. По мнению экспертов, такие, подкрепляемые реальностью, стереотипы негативно

сказываются на трудовой мотивации, а также трудовой этике, «вымывают» квалифицированных специалистов из производительных и социальных отраслей в прибыльные торгово-посреднические и ориентированные на ренту сегменты экономики, способствуют «утечке мозгов».

2.3 Отношение городской молодежи к предпринимательству

Вынесение представлений и готовности городской молодежи к предпринимательству в отдельный параграф обусловливается, тем, что, как отмечал австро-американский экономист Й. Шумпетер, предпринимательская деятельность способствует «созидательному разрушению», то есть внедрению и распространению инноваций, и, как следствие, качественному обновлению устаревших экономических структур и устоев [222-227].

При опросе в 2023 году 8% респондентов являлись предпринимателями либо самозанятыми и еще 17% всерьез рассматривали возможность открытия своего дела; более половины (57%) в той или иной степени не исключали такой вариант, только 14% предпочли бы работать исключительно по найму. Более обеспеченные молодые люди значимо чаще уже имеют свое дело (17%) и значимо реже хотят работать по найму (4%); респонденты же с низким потребительским потенциалом значимо чаще всерьез рассматривают возможность заняться бизнесом (28%).

Опрошенным, отметившим интерес к предпринимательству, задавался вопрос «Чем для Вас прежде всего является свое дело?» – результаты в таблице Е.1. Кластерный анализ позволил разделить их на 4 группы в зависимости от сформированного образа предпринимательства:

- «авантюрные» (36% среди интересующихся предпринимательством), для которых свое дело это, в первую очередь, то, на чем можно хорошо заработать (98% в группе); при этом они практически не связывают его с возможностью заниматься тем, в чем являются профессионалами (4%);

- «творческие» (31%) в большинстве ассоциируют бизнес с интересной и творческой деятельностью (74%) и возможностью приносить пользу как

людям (45%), так и стране (17%). Представители этого кластера обладают наибольшим предпринимательским потенциалом: 11% на момент опроса уже имели свой бизнес, а 25% – всерьез рассматривали такую возможность;

– «вольнлюбивые» (21%) – делают акцент преимущественно на свободном графике (74%) и независимости от начальства (74%) и абсолютно игнорируют вариант ответа «то, чем можно неплохо заработать» (0%);

– «профессиональные» (11%) – отличаются отношением к бизнесу как, прежде всего, к возможности заниматься тем, в чем являешься профессионалом (100%), а также на чем можно неплохо заработать (71%); польза для других людей их интересует заметно меньше (13%). При этом представители данного кластера реже, чем остальных групп, уже имеют свой бизнес (таких только 7%) или всерьез рассматривают его открытие (17%).

Таким образом, в представлениях городской молодежи преобладают «авантюрное» и «творческое» видение предпринимательства. Среди мужчин относительно чаще встречаются «творческие» (34% против 27% среди женщин), тогда как среди женщин – «вольнлюбивые» (26% против 17% среди мужчин). Чем младше респонденты, тем больше «творческих» (52% в группе 17-20 лет и 27% в группе от 30 лет и старше); наоборот, чем старше опрошенные, тем чаще встречаются «авантюристы» (41% в группе 30-35 лет и 24% в группе младше 20 лет) и «профессионалы» (13% и 3% в этих же группах). что может объясняться сменой приоритетов с возрастом.

Респондентам было также предложено ответить на вопросы, связанные с мотивами, условиями успешности и барьерами, данные в таблицах Е.2, Е.3, Е.4, ведения бизнеса в России; далее к полученным результатам применялась процедура факторного анализа по методу главных компонент. Так, было выделено 4 группы мотивов:

– «проблемы на рынке труда» (15,8% объясненной дисперсии), объединяющий такие причины заняться бизнесом как: потеря работы в кризис (факторная нагрузка 0,67), желание сменить профессию (0,63) и

невозможность найти применение на рынке труда (0,56); при этом совсем не обязательно наличие перспективной бизнес-идеи (-0,44);

– «внутренний порыв» (14,5%), в основе которого лежит желание реализовать свои предпринимательский талант и энергию (0,64), притом, что рынок труда вовсе не лишен привлекательных рабочих мест (-0,74);

– «профессиональная самореализация» (13,5%), объединяющий желание зарабатывать тем, чем нравится (0,75), не иметь начальства (0,72) и, отчасти, наличие перспективной бизнес-идеи (0,36);

– «монетизация хобби» (12,0%), как желание иметь дополнительный источник дохода (0,88) в ситуации, когда и на рынке труда можно найти себе применение (-0,37).

Как видно из таблицы 8, в первую очередь агрегированным мотивом предпринимательства является мотив «профессиональной самореализации» (индекс выраженности мотива $\approx 0,57$ и.п. из 1,00), следом идут «внутренний порыв» ($\approx 0,50$ и.п.) и «монетизация хобби» ($\approx 0,47$ и.п.), а затем, с отрывом, «проблемы на рынке труда» ($\approx 0,28$ и.п.).

Примечание – Здесь и далее в таблицах, так как средние значения факторов в целом по выборке равняются нулю, а по отдельным группам они варьируются, то используются примерные значения факторов, которые считаются как среднее арифметическое из нормированных значений факторов в группах интереса к предпринимательской деятельности; Здесь и в аналогичных примерах «1» означает наибольшую выраженность фактора, а «0» – наименьшему.

Мотивы профессиональной самореализации и монетизации хобби значимо чаще преобладают у женщин (0,60 и.п. и 0,50 и.п.), чем у мужчин (0,54 и.п. и 0,46 и.п. соответственно), а «внутренний порыв» – у респондентов с образованием не ниже магистратуры (0,56 и.п.), что может обуславливаться их более значительными человеческим и социальным капиталами. Ввиду низкого значения индекса у мотива «проблемы на рынке труда», можно предположить, что негативные циклические и структурные изменения на рынке труда не приведут к заметному росту доли предпринимателей среди городской

молодежи; этому может способствовать улучшение условий для предпринимательской деятельности.

Таблица 8 – Группы причин заняться предпринимательством

В нормированных индексных пунктах от 0,00 до 1,00

Группы причин/ мотивы занияться предпринимательством	В целом	Интерес к предпринимательству				
		Предприниматели и самозанятые	Всерьез рассматривают такую возможность	Допускают такой вариант, обдумывают бизнес-идею	Не исключают такой вариант, но пока не думали над бизнес- идеями	Предпочтут работать по найму
Фактор 3 «Профессиональная самореализация»	≈0,57	0,60	0,50	0,52	0,61	0,63
Фактор 2 «Внутренний порыв»	≈0,50	0,49*	0,48	0,51	0,47	0,56**
Фактор 4 «Монетизация хобби»	≈0,47	0,48	0,49	0,49	0,47	0,44
Фактор 5 «Неперспективный рынок труда»	≈0,28	0,28	0,30	0,29	0,28	0,28
Примечание – Здесь и далее в таблице 9 «*» или «**» отмечены значения индексов я в группах опрошенных, имеющих статистически значимые различия между собой (значимо меньше и значимо больше соответственно) на основе критерия Мана-Уитни при уровне значимости $p=0,05$ и ниже.						

Источник: составлено автором.

Что касается условий для успешного ведения бизнеса, было выявлено 7 «факторов успеха»:

- «крыша» (9,5% объясненной дисперсии), включающий в себя связи в органах государственной власти (0,739) и в криминальном мире (0,729), но исключая упорство и трудолюбие (-0,437) и лидерские качества (-0,310);
- «талант» (8,5%), включающий бизнес-чутье (0,677) и способность к нестандартным решениям (0,504); при этом знание схем оптимизации налогов не является значимым (-0,690);
- «командная работа» (8,1%), объединяющий умение принимать решения в условиях неопределенности (0,673), способность выстраивать отношения с людьми (0,520) и наличие единомышленников (0,453);

- «профессионализм без посредников» (8,0%), подчеркивающий роль специального бизнес-образования (0,771) и единоличного руководства (0,522);
- «предпринимательский опыт» (7,9%), включающий высокую готовность к риску (0,698), наличие опыта открытия и ведения бизнеса (0,614);
- «напористость» (7,2%), в котором заметно занижено влияние квалификации (-0,742) и оригинального мышления (-0,491), но делается ставка на упорство и трудолюбие (0,450) и, отчасти, на лидерские качества (0,251);
- «точный расчет» (7,1%), в котором определяющая роль у способности к точному расчету (0,852), а роль наличия лидерских качеств снижена (-0,478).

Нормируя и усредняя факторные значения, получаем: «напористость» ($\approx 0,50$ индексных пунктов), «предпринимательский опыт» ($\approx 0,48$ и.п.), «командная работа» ($\approx 0,47$ и.п.) и «талант» ($\approx 0,47$ и.п.) – ведущие факторы успешности бизнеса по мнению городской молодежи. Заметно реже упоминаются «профессионализм без посредников» ($\approx 0,35$ и.п.), «точный расчет» ($\approx 0,34$ и.п.) и «крыша» ($\approx 0,30$ и.п.).

По сравнению с теми, у кого уже есть свое дело, респонденты, намеренные работать исключительно по найму, либо лишь абстрактно задумывающиеся о занятии бизнесом, заметно большее значение придают группам факторов «крыша» (0,34 и 0,32 и.п. соответственно) и «талант» (0,46 и 0,49 и.п.), и заметно меньшее – «профессионализм без посредников» (0,31 и 0,30 и.п.), что вероятно и снижает/ «блокирует» их интерес к предпринимательству. Респонденты же, всерьез рассматривающие возможность заняться бизнесом, значимо выше оценивают факторы «талант» и «напористость» (0,50 и 0,56 и.п. соответственно).

Мужчины значимо выше оценивают важность «крыши» (0,35 и.п. против 0,28 и.п. у женщин) и «профессионализма без посредников» (0,35 и.п. против 0,32 и.п.), то есть, более «агрессивных» и индивидуальных стратегий ведения бизнеса; женщины – «таланта» (0,50 и.п. против 0,45 и.п. у мужчин), «командной работы» (0,50 и.п. против 0,45 и.п.) и «точного расчета» (0,50 и.п. против 0,45 и.п.), что может быть связано с уже отмечавшимся их акцентом на

рациональном подходе. Респонденты со средними и ниже потребительскими возможностями значимо выше оценивают важность «крыши» (0,33 и.п. против 0,30 и.п.) и «командной работы» (0,49 и.п. против 0,47 и.п.), тогда как более высоко обеспеченные – «талант» (0,49 и.п. против 0,45 и.п.), что в первом случае может объясняться поиском обходных и компенсационных механизмов, а во втором – габитусом и уже имеющимся стартовым капиталом.

С возрастом чаще связывают успех с «профессионализмом без посредников» (0,30 и.п. в группе 17-20 лет и 0,35 и.п. в группе 30-35 лет) и «напористостью» (0,45 и.п. против 0,51 и.п. соответственно), а более молодые – с «предпринимательским опытом» (0,55 и.п. в группе 17-20 лет и 0,45 и.п. в группе 30-35 лет). Фактор «команды» значимо выше ценится более образованными респондентами (0,50 и.п. с образованием не ниже магистратуры против 0,44 и.п. со средним образованием), что может быть связано с более развитыми навыками проектной работы и более широкой сетью высококвалифицированных знакомых.

В заключение, были определены 6 групп барьеров для ведения бизнеса:

- «неопределенность будущего» (14,7% объясненной дисперсии), образуемая непредсказуемостью политики (0,703) и отсутствием ясных перспектив развития экономики (0,678);

- «бюрократия и коррупция» (10,8%), объединяющая административные барьеры и бюрократию (0,827), а также коррупцию (0,664);

- «недобросовестная конкуренция» (9,0%), объединяющая недобросовестные действия конкурентов (0,804) и коррупцию (0,336);

- «неэффективная судебная система» (8,8%), с которой прямо коррелирует одноименный барьер (0,672);

- «бедность населения» (8,1%), основу которой составляет снижение доходов населения и платежеспособного спроса (0,865);

- «в целом неблагоприятная среда» (7,6%), обобщающая все барьеры за исключением недостатка квалифицированных кадров (-0,826). В наибольшей

степени с ним коррелируют такие барьеры, как высокие налоги (0,433) и высокие ставки по кредитам (0,470).

Как видно из таблицы 9, нормируя и усредняя факторные значения, получаем, что ключевыми ограничителями развития бизнеса, по мнению городской молодежи, являются «в целом неблагоприятная для предпринимательства среда», а также «бюрократия и коррупция»; следом идут «недобросовестная конкуренция», «бедность населения», «неэффективная судебная система» и «неопределенность будущего».

Таблица 9 – Барьеры развития бизнеса

В индексных пунктах от 0,00 до 1,00

Группы барьеров развития предпринимательства в России	В целом	Интерес к предпринимательству				
		Предприниматели и самозанятые	Всерьез рассматривают такую	Предприниматели и самозанятые	Не исключают такой вариант, но пока не думали над бизнес-идеями	Предприниматели и самозанятые
Фактор 6 «В целом неблагоприятная среда»	0,66	0,67	0,65	0,64	0,69**	0,62*
Фактор 2 «Бюрократия и коррупция»	0,54	0,55	0,54	0,51	0,53	0,56
Фактор 3 «Недобросовестная конкуренция»	0,44	0,43	0,46	0,42	0,42	0,46
Фактор 4 «Неэффективная судебная система»	0,41	0,39	0,43	0,42	0,41	0,40
Фактор 5 «Бедность населения»	0,41	0,46	0,37	0,39	0,42	0,43
Фактор 1 «Неопределенность будущего»	0,39	0,41**	0,35*	0,36*	0,38*	0,43**

Источник: составлено автором.

При этом относительно низкий показатель у последнего фактора может быть связан как с, в целом, коротким горизонтом планирования, так и просто с его недооценкой. В частности, те, кто лишь только намерен открыть свое дело, оценивают его значимо ниже, нежели те, кто уже является предпринимателями/самозанятыми (0,35 и.п. против 0,41 и.п.). Примечательно, что, последние в этом схожи с предпочитающими работать исключительно по найму.

Заметно чаще фактор недобросовестной конкуренции отмечают мужчины (0,46 и.п. против 0,40 и.п. среди женщин), а в целом неблагоприятные условия – более взрослые респонденты (0,66 и.п. и 0,69 и.п. соответственно в группах 30-35 лет и 25-29 лет против 0,61 в группе 17-20 лет), то же – в отношении неэффективности судебной системы (0,37 и.п. в группе 17-20 лет против 0,42 и.п. в остальных возрастных группах). Фактор неопределенности будущего значимо чаще упоминается более молодыми респондентами (по 0,45 и.п. в группах 17-20 лет и 21-24 лет против 0,38 и.п. и 0,35 и.п. в группах 25-29 лет и 30-35 лет). Вероятно, с возрастом неопределенность будущего становится чем-то обыденным, тогда как представления о в целом неблагоприятных условиях для предпринимательства отражают усиливающий стереотипы жизненный опыт.

Фактору «бедность населения» значимо больше придают значение опрошенные с потребительскими возможностями выше среднего (0,43 и.п. против 0,39 и.п. в группе со средними и ниже возможностями), тогда как фактор «неэффективность судебной системы» они оценивают уже значимо ниже (0,40 и.п. против 0,43 и.п. соответственно). Возможно, менее обеспеченные респонденты недооценивают важность платежеспособного спроса, а более обеспеченные не столь озабочены качеством работы судебной системы, поскольку могут позволить себе нанять хорошего адвоката.

Ознакомленные с результатами опроса эксперты полагают, что городская молодежь не вполне адекватно оценивает вероятность успешного ведения бизнеса. Примеры высказываний: *«Вся статистика говорит о том, что большая часть начинающих свой бизнес прекращает это занятие в течение первого года»*. Значительную долю декларирующих готовность заняться бизнесом эксперты объясняют:

– с одной стороны, амбициозностью и самоуверенностью молодежи, с другой стороны, недооценкой ею того объема интеллектуального и физического труда, который потребуется для «выхода в плюс».

– хорошим материальным положением части респондентов, их расчетом на ресурсы или бизнес семьи.

– тиражируемой масс-медиа модой на индивидуальное предпринимательство, широкое предложение кредитов на открытие бизнеса.

– «тепличными» условиями жизни. Примеры высказываний: *«Родители их ограждают, поэтому они не знают, как родителями добываются деньги, чтобы их содержать, оплачивать им обучение и безбедное существование...»;*

– уверенностью в том, что в случае неудачи в городе всегда можно найти работу с приемлемой заработной платой.

Эксперты, с одной стороны, подтверждают, а с другой – дополняют и усиливают выделенные опрошенными условия успешного ведения бизнеса:

– значительный стартовый капитал, *«который позволяет пережить период вхождения в рынок, становления бизнеса»;* *«если нет богатых родителей, у них вообще нет никакого шанса, они ничего не смогут»;*

– компетентность не только в сфере, к которой относится данный бизнес, но и в организационно-технической и юридической областях;

– практический опыт применения имеющихся компетенций. Примеры высказываний: *«Если вы организуете какой-то онлайн-бизнес, что очень сейчас популярно, вы должны очень хорошо представлять как работают все технические инструменты в области информационных технологий... нужен еще и опыт их практического применения. Это сложные задачи, и неуспех большей части начинающих бизнесменов – совсем не случаен»;*

– доступ к инсайдерской информации. Примеры высказываний: *«Успешные бизнесмены – это люди, которые вовремя получили информацию»;*

– встроенность в коррупционную систему отношений. Примеры высказываний: *«Вы не можете контролировать свой бизнес, если не имеете сильных властных/политических позиций в той или иной форме, а это, естественно, предполагает коррупционный момент. Взятка является частью инвестиций и кругооборота капитала в нашей стране»;* *«В значительной*

степени успеха производственной деятельности оказываются в зависимости от непроизводственных факторов – коррупция, различные «серые схемы»...»;

– необходимая для сбыта продукции платежеспособность населения.

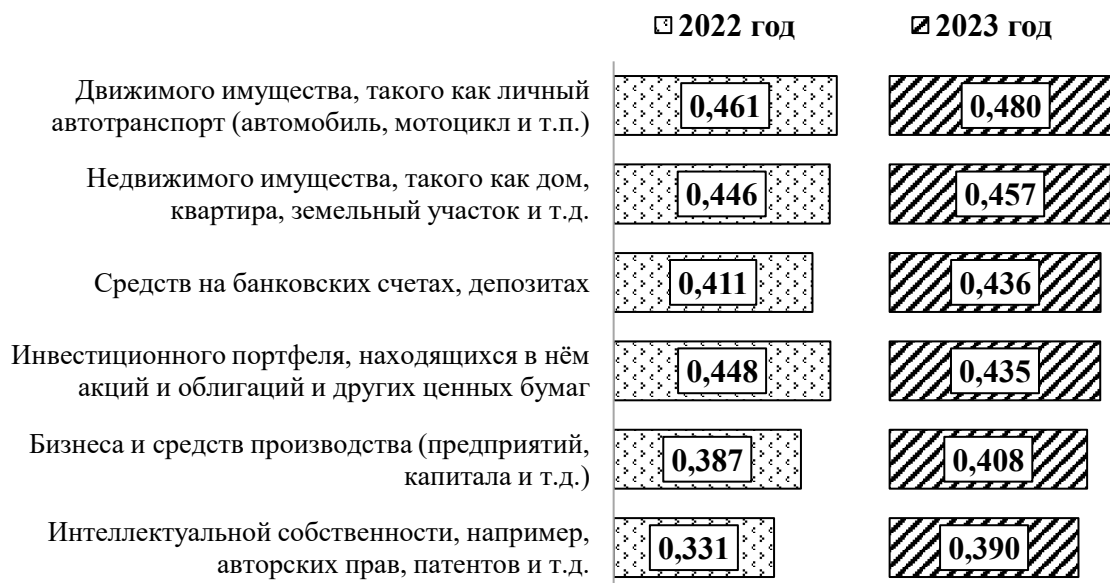
Примеры высказываний: *«...предприниматель только платит и платит: заплати аренду, зарплату работникам. А ты не получаешь прибыли. Только минус, потому что покупательская способность населения падает в ноль!»;*

Важно отметить, что говоря о перечисленных выше условиях, эксперты в первую очередь имели ввиду средний и крупный бизнес. Что касается малого бизнеса, то возможностей для его открытия достаточно, начиная с пусть и минимальных, по мнению экспертов, мер государственной поддержки, и заканчивая скоростью регистрации бизнеса. Однако, высокая стоимость кредитов и ограничения в возможностях рекламы будут заметно сдерживать развитие и удорожать бизнес-процессы уже с самого старта.

Одним из главных условий успешности бизнеса является надежность прав частной собственности. По мнению опрошенной городской молодежи, сегодня право собственности на бизнес и средства производства недостаточно (56%) или вовсе (12%) не защищены – таблица Е.5. Более того, как показано на рисунке 11, права на них – одни из наиболее уязвимых (индекс защищенности = 0,408 и.п.), менее защищена только интеллектуальная собственность (0,390 и.п.). Уже имеющие свое дело оценивают защищенность прав собственности на бизнес и средства производства заметно выше (0,490 и.п.), чем намеренные работать только по найму (0,420 и.п.) или еще только планирующие заняться предпринимательством (0,398 и.п.), причем значения индексов не преодолевают даже половины шкалы, что говорит о весьма сильном негативном стереотипе.

При этом, в большей степени стереотип о ненадежности прав владельцев бизнеса и средств производства выражен у старшей возрастной группы (0,387 и.п. в группе 30-35 лет), тогда как в младшей группе, наоборот, оценки более оптимистичные (0,450 и.п. в группе 17-20 лет и 0,469 и.п. в группе 21-24 лет).

**В целом, насколько надежно сегодня в России защищены права
собственников ...?**



Индекс «защищенности» рассчитывался как сумма долей ответов респондентов, помноженных на следующие коэффициенты: «Абсолютно защищены» ($k=1$), «Вполне надежно защищены» ($k=0,67$), «Недостаточно надежно защищены» ($k=0,33$), «Совершенно не защищены» ($k=0$). Индекс варьируется от 0,00 до 1,00, где «1,00» означает уверенность опрошенных в абсолютной защищенности прав данной вида собственности, а «0,00» — уверенность в ее совершенной незащищенности.

Источник: составлено автором.

Рисунок 11 – Представления молодежи о степени защищенности различных видов собственности

В данном случае, как отметил один из экспертов, имеет место «эхо 90-х». Пример высказываний: *«Риск утраты легально принадлежащей собственности в России достаточно высок. Но не думаю, что респонденты сами столкнулись с подобной проблемой, их представления в значительной степени — эхо предшествующего периода»; «Такие установки могут соответствовать новостям про различные «отжимы» IT-бизнесов и аналогичные ситуации, а это может формировать установку на вывод активов за рубеж, ведение деятельности вне России».*

Примечание — В частности, «результаты опроса в 2022 году показали, что 77% опрошенной городской молодежи слышали о случаях рейдерства, намеренного банкротства предприятий и других незаконных способов отъема собственности. Причем, абсолютное большинство опрошенных полагают, что в России такие действия совершаются и сегодня: редко — по мнению 62%, весьма широко — по мнению 19%» [192].

Эксперты в этом вопросе более пессимистичны, нежели молодежь. Среди рисков отмечаются:

- непредсказуемость политики государства в сфере регулирования предпринимательской деятельности и института частной собственности. Примеры высказываний: *«Когда Собянин стал мэром, он пытался снести торговые точки, которые при Лужкове стояли около метро. Многие провели регистрацию права собственности, у них были официально признаны права на эти землю и объект недвижимости. И Москва сперва проигрывала процессы, а потом внесли такие изменения, что даже наличие государственной регистрации и прав на недвижимость не гарантирует, что у вас будет законная постройка. И под этим соусом стали сносить. Вы спрашиваете, можно ли просчитать предпринимательский риск? Нет! Потому что даже если у вас на руках документ, подтверждающий право собственности, к вам придет чиновник и докажет, что «извините, но вам неправильно выдали»;*

- ошибки и противоречия в действиях различных ведомств. Примеры высказываний: *«Чиновники могут отнести вашу землю к землям историко-культурного назначения, и у вас сразу же будут ограничения. Например, Вы построили дом, зарегистрировали право собственности, а потом чиновники решили, что в этом месте жила великая личность, а вы нарушили природоохранный ландшафт. Вам запрещают капитальный ремонт дома, земляные работы. Одна женщина купила землю под гостиницу, вложила туда миллион рублей, а потом выяснилось, что эта земля имеет историческую ценность, и из-за ограничений кадастровая стоимость стала один рубль»;*

- практика принятия судами стороны государственных ведомств, а не предпринимателей – даже в случае ошибки первых и правомерных оснований у вторых. Примеры высказываний: *«...сейчас некоторые судьи делают хитро: если раньше они защищали, то теперь говорят «Вы были неосмотрительны, вы знали, что там есть какие-то объекты культуры, и должны были проявить бдительность». А как я могу проявить бдительность? Я что*

– *должен ходить по деревьям, опрашивать, есть ли проблемы? Я просто беру Росреестр с государственными официальными записями, а там все чисто. Но потом выясняется, что они просто пожалели денег [на регистрацию обременения – прим. авт.], хотя там была проблема»;*

– *мошенничество, плохая защита персональных данных.*

Более половины опрошенной молодежи полагают: если фирма, объект интеллектуальной собственности и тому подобное приглянутся какому-то богатому и имеющему связи в органах власти человеку или богатой и влиятельной компании, то обычному человеку скорее (41%, -17 п.п.) или определенно (17%, 0 п.п.) не удастся защитить свои права в судебном порядке. За год доля оптимистов в этом вопросе заметно выросла (с 25% до 42%), что, возможно, связано с усилением в представлениях молодежи роли государства после событий февраля 2022 года. Чаще уверенность в возможностях обычного человека защитить свою собственность выражают мужчины (46% против 38% среди женщины), опрошенные с потребительскими возможностями выше среднего (46% против 37% в группе со средними и ниже возможностями), а также уже имеющие свое дело (64% против 40% среди тех, кто предпочтет работать только по найму).

Примечание – В целом опрошенные с потребительскими возможностями выше среднего оптимистичнее оценивают надежность защиты прав всех предложенных видов частной собственности; в этой связи, как уже было отмечено ранее, их большая уверенность в возможностях обычного человека защитить свою собственность в противостоянии с более влиятельным и богатым субъектом может обуславливаться меньшей дистанцией (между представителями данной группы и «влиятельным обидчиком»), так и с большими шансами в привлечении на свою сторону не менее сильных «защитников».

Чтобы защитить свою собственность, нужно иметь хорошего адвоката (отмечено 59% респондентов); связи в органах власти и правоохранительных структурах (52%); «зачапку», чтобы откупиться от посягателей (21%), связи в криминальном мире» (18%); почти каждый пятый (18%) полагает, что таких способов в принципе нет. Годом ранее, отвечая на открытый вопрос о том, возможно ли как-то дополнительно обезопасить свою собственность, 25% опрошенных ответили «нельзя», столько же – 26% – затруднились с

ответом, а среди способов чаще всего упоминались: страховка (9%); охрана, сигнализация (5%) и даже покупка оружия (5%). Как указывали эксперты, поскольку проблема *«не изжита, она формирует установки на защиту своих прав и имущества различными путями, выходящими за рамки легальности»*

Мужчины чаще надеются на связи в государственных (55% против 49% среди женщин) и криминальных структурах (22% против 13%)% более молодые респонденты – на хорошего адвоката (71% в группе 17-20 лет и 57% в группе 30-35 лет) и попытку откупиться (30% против 18%). Обращает внимание, что предприниматели/самозанятые чаще выбирали вариант «откупиться» (36% против 20% среди тех, кто лишь планирует заняться бизнесом и 23% среди предпочитающих работать по найму) и «иметь связи в органах власти, правоохранительных структурах» (67% против 45% и 59%).

Говоря о методах борьбы с конкурентами, то, как следует из рисунка 12, для молодежи вполне допустимы переманивание ценных сотрудников у конкурентов (индекс допустимости = 0,594 и.п. из 1,00) и демпинг; менее приемлемы промышленный шпионаж, коррумпирование работников госорганов ради получения лучших условий для ведения бизнеса, склонение сотрудников чужой организации к передаче конфиденциальных сведений и незаконное копирование технологий; наименее приемлемо распространение ложных сведений о конкуренте. Заметим, что в ситуации «когда на кону стоит выживание компании» даже самые неприемлемые методы становятся вполне допустимыми; более подробные результаты в таблице Е.6. Общий средний индекс представлений о допустимости подобных методов составил 0,377 и.п. в 2022 г. и 0,356 и.п. в 2023 г. Наименьшее значение – у имеющих свое дело (0,337 и.п.), наибольшее – у планирующих заняться бизнесом (0,376 и.п.), что вновь говорит об имеющихся у данной группы стереотипах относительно специфики частного бизнеса. Как подметили эксперты, *«эти установки связаны с тем, что долгое время эти методы работали, и, судя по тому, что люди готовы их применять, они верят в их эффективность»*; «Брат», «Брат 2», «Бригада», «Жмурки» – на этих фильмах выросло целое поколение».

Насколько, по Вашему мнению, для организации допустимо использовать следующие приемы в борьбе с конкурентами?



Индекс «допустимости практики» рассчитывался как сумма долей ответов респондентов, помноженных на следующие коэффициенты: «вполне допустимо» ($k=1,00$), «Допустимо, когда на кону стоит выживание компании» (0,50), и «Совершенно не допустимо» (0,00). Индекс варьируется от 0 до 1,00, где «1,00» означает, что данная практика признается опрошенными вполне допустимой в конкурентной борьбе, а «0,00» — совершенно не допустимой.

Источник: составлено автором.

Рисунок 12 – Представления молодежи о допустимости различных способов конкурентной борьбы

В большей степени допускают возможность применения методов нечестной конкуренции мужчины (0,386 и.п. против 0,325 и.п. среди женщин) и более молодые респонденты (0,431 и.п. против 0,328 и.п. в группе 30-35 лет), что может объясняться в первом случае – большей готовностью мужчин к «силовым» способам решения проблем, а во втором – переоценкой своих возможностей в силу небольшого жизненного опыта; материальное положение практически не влияет на средние значения индекса, что позволяет предположить влияние более глубинных, нравственных предикторов.

Как видно из таблицы Е.7, по мнению опрошенной молодежи, сегодня достаточно широко распространенными практиками являются обман клиентов (83%), партнеров по бизнесу (84%) и поставщиков (86%). Более того, абсолютное большинство опрошенной молодежи оценивают как высокую (24%) или весьма вероятную (66%) перспективу того, что партнер по бизнесу не выполнит свои обязательства.

Распространенностью представлений о высокой вероятности конфликта с партнером по бизнесу объясняется то, что почти 40% респондентов предпочли бы вести бизнес исключительно самостоятельно. Столько же (37%) готовы взять в партнеры человека с нужными для развития бизнеса компетенциями; при этом с друзьями и родственниками вели бы бизнес лишь 17% и 9% соответственно. Опрошенные эксперты также считают целесообразным не привлекать родственников и друзей, поскольку с чужими людьми гораздо легче вести дела на формальной основе.

Весьма показательны, что «70% опрошенных положительно отнеслись бы к наличию у своего компаньона связей в силовых и властных структурах (15% выбрали вариант «определенно да», 55% – «скорее да»). В половине случаев, отвечая на открытый вопрос, респонденты поясняли это полезностью и даже необходимостью подобных связей для ведения бизнеса в России, хотя некоторые указывали на сопряженные с такими знакомствами риски (13% пояснили, что такие партнеры в будущем могут «предать», подставить или отнять бизнес, и в целом к ним низкий уровень доверия)» [192].

Примечание – Показательно и то, что в случае нарушения контрагентом правильно оформленного и заверенного письменного договора каждые 7 из 10 респондентов попытаются найти компромисс, 18% – сразу обратятся в суд (так как при наличии такого договора «выиграть дело не составит большого труда»), а 9% предпочтут угрозы («связями», «последствиями») и лишь в случае неудачи обратятся в суд. При этом значимо чаще вариант использования угроз выбирают предприниматели/самозанятые (20% против 11% среди намеренных открыть свое дело и 8% в группе предпочитающих работу по найму. Выбор способа разрешения конфликта также значимо коррелирует с возрастом опрошенных: так, респонденты 17-20 лет значимо чаще предпочли бы запугивания или немедленное обращение в суд (соответственно 17% и 33% против 5% и 15% в группе 30-35 лет), тогда как в более взрослых возрастных группах доминирующим становится поиск компромисса (от 67% до 76%).

В заключение приведем декларируемые опрошенной молодежью стратегии ведения бизнеса; результаты в таблице Е.8:

- всегда выполнять свои обязательства перед партнерами и клиентами, даже если их нарушение не принесет серьезных убытков (89%, -2 п.п.);
- быть предельно доскональным и четким при заключении контрактов с контрагентами (80%, -8 п.п.);
- ориентироваться на крепкие и долгосрочные отношения с клиентами и деловыми партнерами в ущерб сиюминутной выгоде (79%, -7 п.п.);
- ориентироваться на потребительский спрос, а не навязывать его посредством рекламы (79%).

Что касается честности по отношению к клиентам (70%, -14 п.п.), готовности братья за любые заказы и проекты, даже недорогие и менее масштабные (64%, -11 п.п.), а также вступать в деловые отношения с государством (59%), то данные стратегии уже менее однозначны и более подвижны в годовой ретроспективе.

Самой амбивалентной и неустойчивой оказалась установка «в конкурентной борьбе все средства хороши», доля разделяющих которую увеличилась практически в два раза с 28% в 2022 году до 45% в 2023 году, что можно интерпретировать как реакцию на рост экономической неопределенности, усложнение бизнес-процессов и, как отметил один из экспертов, ужесточении конкуренции на фоне начавшихся в 2022 г. санкций.

В зависимости от совокупности разделяемых стратегий опрошенную молодежную аудиторию можно разделить на кластеры:

- «добросовестно-ориентированных», придерживающихся исключительно честных и надежных стратегий ведения бизнеса;
- «авантюрно-ориентированных», отличающихся стремлением выполнять только масштабные и дорогие проекты/заказы, большей готовностью испортить деловые отношения ради быстрой и большой прибыли, а также заключать контракты без внимания к деталям, на основе устных договоренностей;

– «агрессивно-ориентированных», выделяющихся выраженными установками «в борьбе все средства хороши» и «не обманешь, не продашь», но при этом декларирующих настроях на долгосрочные отношения с партнерами и клиентами, готовность братья за любые (по цене и масштабу) заказы и всегда выполнять свои обязательства. Возможно, такой представителям данного кластера представляется борьба за расширение своей доли рынка. Как видно из рисунка 13, размер «агрессивно-ориентированного» кластера вырос до 41%, тогда как доля «добросовестных» снизилась до 31%.

В процентах



Источник: составлено автором.

Рисунок 13 – Взаимосвязь установок в отношении стратегий ведения бизнеса и различных характеристик опрошенных

«Добросовестно-ориентированные» также отличаются наименьшим средним значением индекса допустимости методов нечестной конкуренции (0,236 и.п.), тогда как «агрессивно-ориентированные» – наибольшим (0,433 и.п.): причем, первые практически не приемлют клевету в отношении конкурентов (0,037 и.п.), склонение сотрудников чужой организации к передаче ее конфиденциальной информации (0,078 и.п.) и незаконное

копирование технологий организации-конкурента (0,089 и.п.). Помимо этого, «добросовестные» предпочитают искать компромисс при неблагоприятном поведении партнера (80%) и хотели бы вести бизнес с «подходящим» человеком (44%) или в одиночку (41%). «Агрессивные», в свою очередь, относительно чаще в случае конфликта прибегли бы к запугиванию (12%) или сразу обратились бы в суд (21%) и значимо чаще хотели бы вести бизнес с кем-то из своих хороших знакомых (22% против 10% среди добросовестных). «Авантюрно-ориентированные» значимо чаще готовы привлечь в свое дело близких родственников (16% против 6% среди «агрессивных» и «добросовестных») и доверять «чужакам» (44% против 28% среди «агрессивно-ориентированных» и 24% добросовестных).

Среди планирующих открыть свое дело значимо чаще встречаются «авантюрно-ориентированные» (42% против 34% среди предпринимателей/самозанятых и 19% среди намеренных работать по найму) и заметно реже «агрессивные» (30% против 38% и 48% в тех же группах). С точки зрения готовности преступить моральные нормы «добросовестных» значимо чаще ожидаемого можно встретить среди «вынужденных» (40%), тогда как «агрессивных» – среди «аморальных» (53%).

Говоря о влиянии приведенных в этом параграфе предпринимательских установок и практик городской молодежи на перспективы развития национальной экономики, эксперты подчеркивают: если высокий уровень межличностного доверия и представления о надежно защищенной частной собственности способствуют долгосрочно-ориентированной производственной деятельности и готовности в нее инвестировать, то противоположные и доминирующие сегодня у городской молодежи представления и установки мотивируют на реализацию краткосрочных, авантюрных проектов, не предполагающих длинных производственных цепочек и развитой кооперации, а также серьезных вложений. Примеры высказываний: *«Молодежь ориентирована сейчас в основном на авантюристические сферы: это, прежде всего, торговля – перепродажа*

китайских товаров, открытие онлайн-магазинов, блогерство. Вот в таких сферах молодежь чувствует себя вполне уверенно».

Подводя итог данному параграфу, можно сделать следующие выводы:

1) интерес городской молодежи к занятию бизнесом достаточно высок, предпринимательство видится как авантюрная и как творческая деятельность, основные мотивы – профессиональная самореализация, определенный «предпринимательский порыв», желание монетизировать хобби.

2) наиболее важными факторами успешности бизнеса молодежь считает личные качества – напористость, предпринимательский талант и команду. Эксперты видят в этом самоуверенность и недооценку значения стартового «капитала», включающего в себя как материальный, так и административный ресурс, и полагают, что в его отсутствие шансы на успех крайне невелики;

3) основными барьерами для ведения бизнеса молодежь называет либо в целом неблагоприятные условия либо, отдельно, высокие налоги, бюрократию, коррупцию; подобные представления усиливаются с возрастом. Помимо этого, она выражает скепсис в отношении как надежности прав собственности, так и добросовестности участников рынка: практики обмана компаньонов, контрагентов и клиентов видятся ей достаточно распространенными, при этом и сами респонденты нередко считают допустимыми такие методы нечестной конкуренции, как демпинг, переманивание сотрудников, коррупция и прочее, особенно если на кону стоит вопрос выживания бизнеса;

4) вести свой бизнес молодежь предпочла бы самостоятельно или с подходящим посторонним человеком, чтобы иметь возможность решать все вопросы без оглядки на дружбу или родственные связи. Наиболее эффективными способами защиты своей собственности молодежь считает обращение к хорошим адвокатам и использование связей в правоохранительных и силовых структурах. Чаще уверенность в возможностях обычного человека противостоять посягательствам богатых и влиятельных субъектов выражает более обеспеченная городская молодежь;

5) в зависимости от установок в части стратегий ведения бизнеса можно выделить кластеры добросовестно-ориентированной, авантюрно-ориентированной и агрессивно-ориентированной молодежи, размер которых коррелирует с возрастом и, особенно, с готовностью преступить мораль или закон в рамках экономической деятельности. На фоне усилившейся экономической неопределенности выросла доля молодежи с установкой на принцип «каждый сам за себя» и «не обманешь, не продашь».

2.4 Установки и модели поведения молодежи в сфере потребления, сбережений, кредита и инвестиций

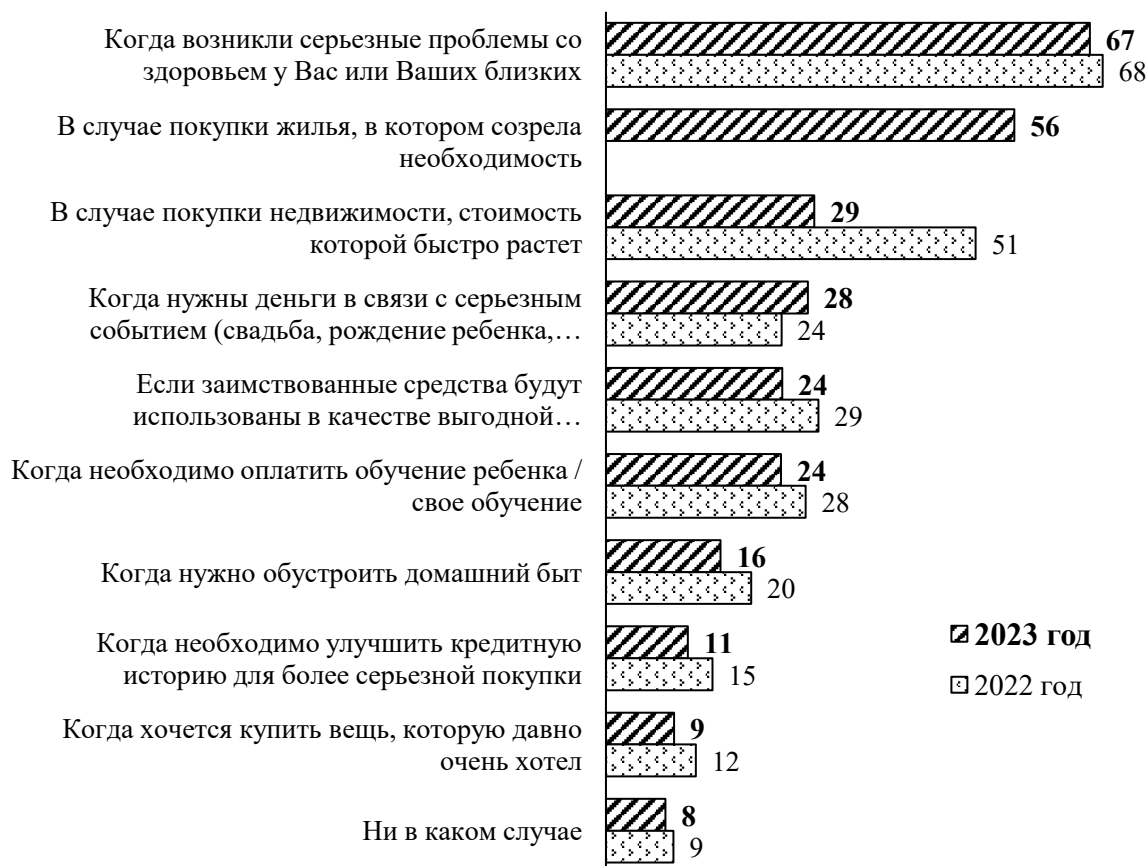
Как показано на рисунке 14, прибегнуть к кредиту, по мнению опрошенных, можно, прежде всего, в случае проблем со здоровьем или для покупки жилья для проживания. От четверти до почти трети респондентов взяли бы кредит для покупки недвижимости в инвестиционных целях, осуществления быстро окупаемых вложений, в связи с важным событием или для оплаты обучения. В меньшей степени городская молодежь готова взять кредит для обустройства быта, формирования положительной кредитной истории, покупки давно желанной вещи. Если говорить более детально, то покупка жилья для проживания – мотив более характерный для женщин (61% против 51% среди мужчин) и для более взрослой молодежи (40% в группе 17-20 лет против 59% в группе 30-35 лет). Более молодые респонденты чаще готовы взять кредит в случае витальных проблем (80% в группе 17-20 лет против 65% в группе 30-35 лет), с целью выгодного вложения (32% в группе 17-20 лет и 31% в группе 21-24 года) или для формирования кредитной истории (22% и 23% соответственно), что, вероятно, связано с их в целом большей готовностью воспользоваться кредитом.

Мотив формирования кредитной истории чаще называют малообеспеченные респонденты (24% против 8% в группе с высоким потребительским потенциалом), а мотив обустройства домашнего быта – жители крупных городов (22% в городах от 500 тыс. человек и 19% в

городах-миллионниках). Можно заключить, что для городской молодежи обращение за кредитом – скорее вынужденная мера, которая востребуется при актуализации тех или иных потребностей на разных этапах жизненного цикла.

В процентах

По Вашему мнению, в каком случае можно прибегнуть к кредиту?



Источник: составлено автором.

Рисунок 14 – Причины взять кредит

Спустя год с февраля 2022 г., наблюдается рост доли респондентов, воспользовавшихся или намеренных воспользоваться практически каждым из видов кредита: кредитной картой (35%, +19 п.п), ипотекой (35%, +8 п.п.), автокредитом (15%, +4 п.п.), кредитом на развитие бизнеса (9%, +4 п.п.) и образовательным кредитом (8%, +4 п.п.); исключение – в целом, застывший на месте показатель востребованности потребительского кредита (18%, -4 п.п.). Доля имеющих один вид кредита выросла с 16% до 22%, а два и более видов кредита – не изменилась (13%, -1 п.п.). Уровень закредитованности молодежи, вполне возможно, выше, так как в опросе не спрашивалось про микрозаймы.

Рост числа заемщиков связан с включением в кредитные практики более молодых респондентов, особенно в возрасте 17-20 лет (с 11% имеющих хотя бы 1 вид кредита в 2022 г. до 24% в 2023 г.) и 21-24 года (с 22% до 33% соответственно), женщин (с 29% до 41%), жителей небольших городов (с 21% до 43% в городах от 50 тыс. до 100 тыс. человек), а также всех с материальным положением ниже высокого (+6 п.п. в каждой группе).

В целом, отношение молодежи к кредиту – ситуативное: не менее 64% выбирают ответы со словом «скорее» – таблица 10. Как отметил эксперт: *«Очень много неустойчивого внутри, что характерно для нашего менталитета, вот эта широта души, когда эмоции перехлестывают разум, когда эмоции на первом месте»*. Вероятно, это и обусловило рост доли вовлеченных в кредитные практики в течение года с февраля 2022 г.

Таблица 10 – Установки молодежи по отношению к кредиту

В процентах

Суждение 1	Точно 1	Скорее 1	Скорее 2	Точно 2	Суждение 2
Пользоваться потребительскими кредитами выгодно, это позволяет повысить качество жизни сейчас, а не в далеком будущем	9 (3)	35 (28)	35 (38)	21 (30)	Нужно жить по средствам, а не брать кредиты на то, на что еще не заработал
Бывают ситуации, когда допустимо, простительно не возвращать кредит вовремя	9 (7)	32 (35)	38 (38)	20 (20)	Не вернуть кредит в нужный срок - недопустимо, какой бы ни была ситуация
Нет ничего опасного в том, чтобы взять второй потребительский кредит	8 (3)	31 (21)	38 (38)	23 (38)	Нельзя брать второй потребительский кредит, пока не выплачен первый
Это нормально - привлекать ипотечный кредит для покупки жилья	27 (23)	46 (48)	18 (20)	9 (10)	Лучше не пользоваться ипотекой, а собрать нужную сумму другими способами
Большой кредит лучше взять в банке, чем одалживать у родственников и знакомых	19	39	31	11	Лучше взять займы крупную сумму у родственников и знакомых, чем обращаться за помощью в банк

Источник: составлено автором.

Наиболее стабильным и однозначным является отношение к ипотеке (пара суждений № 4): 73% полагают нормальным ее привлечение.

Вторая устойчивая установка связана с возвратом кредита (пара суждений № 2): 58% считают необходимым вернуть кредит в срок при любых

обстоятельствах. Этой позиции чаще придерживаются в самой старшей группе (59% среди 30-35 летних против 48% среди 17-20 летних) и в группе имеющих кредиты (63% против 57% не имеющих), что может объясняться знакомством на практике с санкциями при нарушении кредитного договора.

Как показано на рисунке Ж.1, наиболее веские причины не возвращать кредит: когда он оформлен мошенниками (67%, +5 п.п.); возникли серьезные проблемы со здоровьем (37%); кредитор увеличил процент по кредиту в одностороннем порядке (34%, +5 п.п.); потеря работы (26%, +10 п.п.). Заметно реже упоминались ожидание, что наказание за невозврат кредита не последует (9%, +2 п.п.); переезд в другую страну (4%, -2 п.п.); когда есть более важные направления расходов (5%). Доля полагающих, что причин для невозврата кредита нет, сократилась до 20% в 2023 году (-7 п.п.); эта доля значимо выше среди «высокоморальных» (28%) и «законопослушных» (33%).

Спустя год после февраля 2022 г. отношение молодежи к потребительским кредитам улучшилось (пара суждений № 1): доля определенно или скорее согласных с суждением «пользоваться потребительскими кредитами выгодно, так как это позволяет повысить качество жизни сейчас, а не в далеком будущем» выросла до 42% (+12% п.п.). Имеющие кредит значимо чаще указывают на его полезность (52%); этой же позиции чаще придерживаются и высокообеспеченные респонденты (55%).

Наибольшая динамика между замераами фиксируется в готовности взять второй потребительский кредит к уже имеющемуся (пара суждений № 3): доля определенно или скорее согласных с «безопасностью» данной практики выросла до 38% (+15 п.п.). Значимо чаще выступают за такую практику жители небольших городов от 50 до 100 тыс. человек (52%) уже имеющие кредит (46%) и высокообеспеченные респонденты (42%), что, в случае последних, вероятно, объясняется более успешным опытом привлечения кредита и способностью его быстро вернуть.

Рост позитивного отношения к потребительским кредитам сопровождается аналогичной динамикой отношения к банкротству: если в

феврале 2022 г. банкротство считали жизненной катастрофой 32% городской молодежи, а 47% не стали бы вести дела с человеком, ранее признанным банкротом, то спустя год – уже 28% и 39% соответственно. Мужчины чаще видят в банкротстве жизненную катастрофу (33%), но, при этом, чаще готовы вести дела с банкротом (65%). Отношение к банкротам также специфично в зависимости от населенного пункта: значительно чаще стали бы вести дела с бывшим банкротом в небольших населенных пунктах от 50 тыс. до 100 тыс. человек (78%), тогда как более осторожно к ним относятся респонденты из городов от 100 тыс. до 500 тыс. человек (47% не стали бы вести дела с бывшим банкротом) и в городах-миллионниках (44%). Что может быть связано с отмеченной ранее большей атомизацией жителей крупных городов.

Взять большой кредит молодежь относительно чаще предпочитает в банке (определенно «за» – 19% и скорее «за» – 39%), чем у родственников и знакомых (пара суждений № 5). Данной установки чаще придерживаются во всех возрастных группах за исключением самых молодых (39%); среди имеющих кредитный опыт (65%) и проживающих в небольших городах (71% в городах от 50 до 100 тыс. человек), тогда как в городах-миллионниках чаще придерживаются противоположной позиции (47% за то, что большие суммы лучше брать займы у родственников и знакомых).

Что касается сберегательных практик, то каждый четвертый респондент указал на их отсутствие, причем как до февраля 2022 г., так и год спустя (26%, 0 п.п.). Распределение же по целям накоплений значительно изменилось. Так, если в начале 2022 г. более чем каждый второй опрошенный копил «на черный день» (57%), то в начале 2023 г. – только каждый третий (33%); в аналогичной пропорции сократились доли респондентов, копящих на мелкую бытовую технику и гаджеты (27%, -27 п.п.), на ремонт квартиры (19%, -19 п.п.), отдых за рубежом (19%, -8 п.п.), первый взнос по ипотеке (12%, -8 п.п.), покупку дорогих товаров для дома (11%, -17 п.п.), оплату обучения (10%, -15 п.п.). Доли же копящих на более крупные цели – покупку автомобиля (14%, -2 п.п.), покупку квартиры без обращения за ипотекой (10%, -1 п.п.), на

открытие своего дела (7%, -1 п.п.) – практически не изменились. Анализ динамики целей сбережений в зависимости от материального положения, представленный на таблице Ж.1, позволяет предположить, что имеет место:

- «упреждающее потребление»: пережитый в начале 2022 г. шок «дал разрешение» активно тратить «подкопленное» на товары, которые могли исчезнуть с российского рынка или резко подорожать. Об этом свидетельствует кратная отрицательная динамика практически по всем целям сбережений у опрошенных с материальными возможностями выше среднего;

- «режим выживания»: отказ от приобретения товаров, цены на которые взлетели, в ожидании их будущего снижения. Это наиболее вероятно для респондентов с доходами ниже среднего уровня. Ввиду кратного сокращения в данной группе доли копящих «про запас» (с 46% до 24%) и роста доли не имеющих сбережений (с 34% до 41%), можно допустить, что часть из них сначала включились в «упреждающее потребление», а уже затем «затаилась»;

- «компульсивное (утешающее) потребление», связанное со стрессом, вызванным форс-мажорными политико-экономическими событиями.

Эксперты в целом подтверждают результаты исследования: реакции молодежи на кризис/ситуацию неопределенности могут быть самыми разными – от пассивных и выжидающих, до активных и крайне рискованных, в зависимости и от личностных характеристик, и от ресурсных возможностей

Примеры высказываний: *«Чрезмерное потребление — это признак психологического конфликта... Человек пытается подавить свою тревогу тем, сколько у него вещей. Это дает ему иллюзию безопасности»; «Дифференцированная стратегия: одни будут выжидать, сберегать, довольствоваться минимальным, приспосабливаться к изменяющимся обстоятельствам, но особенно не дергаться. Потому что у кого-то темперамент соответствующий, а у кого-то, как они считают, недостаточно ресурсов для того, чтобы в случае неудачи компенсировать свои потери. Те, которые настроены на рискованные модели поведения, в ситуации совсем уж высокой непредсказуемости (а, на мой взгляд, именно в*

такой мы сейчас и находимся), могут оголтело включаться в какие-то рискованные проекты. Повезет – значит, все будет okay, не повезет – есть «подушка безопасности». А если просто оголтелое движение в рискованную сторону без запаса, то трудно предсказать, чем все закончится: в лучшем случае – разочарованием, в худшем – потерей всего».

На уровне сберегательных установок наблюдается гораздо большая устойчивость в годовой ретроспективе. Однако на таблице 11 видно, что, как и в случае с кредитами, у абсолютного большинства опрошенных нет четкой позиции, выраженной доминанты – выбираются варианты ответа со словом «скорее».

Таблица 11 – Распределение ответов на вопрос: «Поговорим о сбережениях. Какой позиции Вы придерживаетесь?»

В процентах

Суждения	Варианты ответа	2022 г.	2023 г.
1 В современном мире нет ничего постоянного. Поэтому не стоит строить долгосрочные планы на жизнь	Определенно первое	14	-
	Скорее первое	38	-
Нельзя жить, не строя долгосрочные планы. Не правы те, кто говорит, что в нашем мире нет ничего постоянного	Скорее второе	41	-
	Определенно второе	7	-
2 Хранить деньги на банковском депозите достаточно надежно и безопасно	Определенно первое	9	8
	Скорее первое	34	34
Лучше не доверять банкам свои сбережения, а вкладывать их в то, что можно контролировать самому (недвижимость, собственный бизнес и т.п.)	Скорее второе	43	41
	Определенно второе	14	17
3 С деньгами нужно расставаться легко, ведь мы их зарабатываем не для того, чтобы себя в чем-то ограничивать	Определенно первое	15	11
	Скорее первое	51	44
Нужно ограничивать себя в тратах и стараться больше копить, мало ли на что понадобятся деньги в будущем	Скорее второе	28	36
	Определенно второе	5	9
4 Накопить на покупку квартиры можно только откладывая сразу крупные суммы, а мелкими это сделать невозможно	Определенно первое	16	19
	Скорее первое	26	30
Накопить на покупку квартиры можно, если регулярно откладывать определенную, пусть и не крупную сумму	Скорее второе	42	38
	Определенно второе	16	13
5 Не стоит ни в чем себе отказывать, особенно если это приносит удовольствие	Определенно первое	12	8
	Скорее первое	27	33
Главное в жизни - умеренность и гармония, а не стремление к роскоши и удовольствиям	Скорее второе	45	41
	Определенно второе	16	17

Источник: составлено автором.

Суммируя доли «определенно» или «скорее» придерживающихся той или иной позиции в каждой из пар суждений, можно сделать несколько выводов. Во-первых, молодежь расколота на строящих и не строящих долгосрочные планы на жизнь (пара суждений № 1). Так, в 2022 г. половина опрошенных (52%) полагала, что делать это бессмысленно, так как ситуация изменчива. Альтернативного мнения значимо чаще придерживались мужчины (53% считают, что нельзя не строить долгосрочные планы), более взрослая молодежь (от 54% до 57% в группах 25-35 лет), респонденты с потребительскими возможностями выше среднего (56%) и уровнем образования не ниже магистратуры (57%), а также те, кто работает полный рабочий день (53%) и имеет сбережения (54%). Отсюда можно сделать вывод о ключевом влиянии на горизонт планирования материального достатка, что отметили и эксперты. Примеры высказываний: *«Если нет доходов, то нет и перспектив, которые можно было бы планировать»*.

Примечание – Год спустя, была зафиксирована схожая тенденция: половина молодежи старается строить планы на год и более, еще порядка 40% ориентируются на более короткий промежуток времени, а каждый десятый – живет сегодняшним днем; были получены и аналогичные корреляции с социально-демографическими и экономическими характеристиками опрошенных; результаты в таблице Ж.2.

Во-вторых, наблюдается относительное преобладание (на уровне 60%) умеренных в потреблении над «гедонистами» (пара суждений № 5). К гедонистам, относительно чаще относит себя молодежь с материальными возможностями выше среднего (45%), и значимо чаще – в возрастной группе 25-29 лет (54%). Установка на умеренное потребление наиболее выражена у тех, кто периодически подрабатывает (70%) и самозанятых (61%).

В-третьих, присутствует легкость расставания с деньгами (пара суждений № 3). Хотя доля респондентов с такой позицией снизилась до 56% в 2023 г., они составляют большинство, и можно предположить, что короткий горизонт планирования и вызванные внешними факторами эмоциональные всплески, как уже отмечалось будут подталкивать молодежь именно к такому поведению. Чаще сдержанность в тратах с целью копить на будущее

декларируют: в группе 17–20 лет (55%; значимо реже в группе 25–29 лет – 34%, что может объясняться ростом затрат, связанных с рождением ребенка, покупкой квартиры, обустройством быта); респонденты со средними и ниже потребительскими возможностями (47% против 42% с возможностями выше среднего) и имеющие сбережения (46% против 39% среди не имеющих), что может объясняться в первом случае – скромностью доходов, а во втором – возможно, финансовой дисциплиной и психологически обусловленным нежеланием расставаться с накоплениями; жители городов-миллионников (50% против 24% в городах с населением от 50 до 100 тыс. чел. и 42% – с населением до 50 тыс. чел.).

В-четвертых, сомнение в целесообразности стратегии «регулярной копейки» как эффективном способе накопить на крупную покупку (пара суждений № 4). Доля придерживающихся данной позиции выросла с 42% до 49% в 2022-2023 гг., что может быть связано с ростом инфляции, стоимости жилья и ипотеки. Чем старше респонденты, тем значимо больше среди них тех, кто полагает, что накопить на квартиру можно лишь откладыванием крупных, хоть и нерегулярных сумм (30% в группе 17-20 лет и 55% в группе 30-35 лет). Значимо чаще стратегии «регулярной копейки» придерживаются мужчины (55%), респонденты с потребительскими возможностями выше среднего (56%), не имеющие кредитов (53%), а также самозанятые (59%) и предприниматели (65%). Вероятно, «регулярная копейка» у низкодоходных и высокодоходных групп респондентов значимо различается, что обуславливает определенное разочарование в данной стратегии первых, и большую уверенность вторых. Что касается опрошенных с неустойчивым размером заработка (самозанятые и бизнесмены), большее предпочтение ими «регулярной копейки» вероятно связано с более развитым уровнем финансовой дисциплины и навыком управления бюджетом;

В-пятых, неуверенность в надежности банковского депозита (пара суждений № 2). Более половины опрошенных (58%, +1 п.п.) сомневаются в целесообразности хранения денег в банке и предпочли бы вложиться в те

инструменты, которые можно контролировать самим, например, в недвижимость, бизнес, наличную валюту и др. Данной позиции чаще придерживаются в группах 21-24 лет и 25-29 лет (по 66%), респонденты с низким потребительским потенциалом (65%), не имеющие сбережений (66%).

Способом, в наибольшей степени обеспечивающим долгосрочную сохранность накоплений, опрошенные считают вложения в недвижимость (67%) и, в меньшей степени, ценные металлы/драгоценности (35%); следом с заметным отрывом упоминаются вклад в банке с государственным участием (17%), наличная иностранная валюта (14%) и рубли (13%), российские государственные облигации (12%) и акции российских компаний (12%), криптовалюта (11%), иностранные государственные облигации и акции зарубежных компаний (по 10%), вклад в коммерческом банке без государственного участия (4%).

Отметим, что в условиях неопределенности важную роль при оценке надежности тех или иных способов сохранения накоплений играют официальные СМИ. Так, те, кто относится к ним скептически, более склонны к вложениям в инструменты, не связанные с государством (недвижимость (69%) и ценные металлы (40%), иностранная наличная валюта (17%) и акции зарубежных компаний (12%) – результаты в таблице Ж.3. Те же, кто им верит, относительно чаще доверяют вкладам в банке с государственным участием (20%), наличным рублям (16%), гособлигациям (18%) и реже готовы использовать иностранные валюту и акции (7% и 6%).

Примечание – Для определения отношения опрошенных к официальным СМИ задавался следующий вопрос: «По Вашему мнению, можно ли доверять следующей информации – Информация о текущей социально-экономической ситуации в стране, сообщаемая государственными СМИ (теле- и радиоканалами, информационными агентствами, газетами)?». Так, в 2023 году скорее доверяющих – 34% опрошенной аудитории, скорее не доверяющих – 66%.

Как показано в таблице 12, в представлениях молодежи есть три группы рисков взаимоотношений с банками: а) навязывание ненужных платных услуг (средний индекс 0,691 и.п.; эта группа рисков оценивается как наиболее

вероятная); б) изменение условий договора (0,567 и.п.); в) риск столкнуться с мошенниками по вине самого банка (0,442 и.п.). Более подробно эти группы рисков представлены и проанализированы в одной из публикаций автора [229].

Таблица 12 – Распределение ответов на вопрос «Насколько вероятно наступление следующих событий при взаимодействии граждан с российскими банками?»

В индексных пунктах от 0,000 до 1,000

Риски взаимодействия с банками	2022 г.	2023 г.
Навязывание ненужных платных услуг:	0,721	0,691
Навязывание клиенту сотрудниками банка каких-либо дополнительных платных услуг (например, различных страховок, и т.п.)	0,792	0,716
Внушение, навязывание сотрудниками банка кредита, кредитной карты, в которых клиент не нуждается	–	0,666
Навязывание клиенту сотрудниками банка перехода с банковского депозита на другой, более доходный инструмент, но без предупреждения о том, что это является более рискованной операцией, чреватой потерей клиентом своих средств	0,649	–
Изменение условий договора:	0,603	0,567
Изменение банком условий (процента) кредита, депозита в одностороннем порядке без получения согласия самого клиента	0,629	0,585
Банк не позволит Вам снять средства с валютного вклада в той валюте, в которой Вы его открывали	–	0,578
Потеря клиентом банка его средств (части средств), размещенных на банковских депозитах в силу отзыва лицензии у банка	0,599	0,557
Заморозка средств (части средств) клиента банка на депозитном счете и отказ банка вернуть эти средства под предлогом сомнений в их происхождении	0,582	0,549
Риск столкнуться с мошенниками по вине самого банка:	0,463	0,442
Банк оформит на Вас кредит на основе Ваших биометрических данных (например, голоса), которыми воспользовались мошенники, и откажется возмещать Вам ущерб	0,464	0,445
Банк отдаст Ваши деньги мошенникам, предъявившим подложную доверенность, и откажется возмещать Вам ущерб	0,461	0,439
Примечание – Здесь и в таблице 13, представленные индексы отражают оценку молодыми людьми вероятности наступления различных событий при взаимодействии с российскими банками. Построены на основе табличного вопроса. Рассчитываются по каждому суждению как сумма долей ответов респондентов, помноженных на соответствующие коэффициенты: «Очень высокая вероятность» (k=1,00), «Весьма вероятно» (k=0,67), «Маловероятно» (k=0,33), «Точно не произойдет» (k=0,00). Чем выше значение индекса, тем выше молодые люди оценивают вероятность события. Значение индекса может колебаться в диапазоне от 0 (событие точно не произойдет) до 1,00 (событие произойдет с очень высокой вероятностью).		

Источник: составлено автором.

Обращает внимание, что лишь 11% опрошенных полагают, что в случае утраты средств со счета из-за компьютерного сбоя, хакерской атаки, по вине работников банка и тому подобное, их деньги будут возвращены полностью и в достаточно короткий срок, тогда как большинство считает, что либо деньги будут возвращаться частями и после долгих разбирательств (42%), либо банк вообще ничего не возместит, если только не решить этот вопрос в судебном

порядке (47%). С этим солидарны и эксперты. Примеры высказываний: *«Если у вас произошли какие-то проблемы с денежными переводами с ваших счетов в банке, если какие-то мошенники сумели ими завладеть, банк вам не поможет. Он не будет отстаивать ваши интересы. Вам придется решать проблему самостоятельно. Конечно, это не повышает доверия к банковским институтам»*. Более того, в случае спора с банком, по мнению 57% респондентов все будет зависеть от ситуации и представленных доказательств, а треть опрошенных (30%) считает, что суд сразу займет сторону банка. Это согласуется с описанными выше представлениями молодежи о надежности защиты прав собственников средств на банковских счетах и значимо связано с их половозрастными характеристиками, ресурсными возможностями, а также доверием официальным СМИ (этот фактор является наиболее значимым).

Эксперты комментируют полученные результаты следующим образом. Ключевым фактором сберегательного поведения называется уровень доходов. Кроме того, многие работают «в тени», что мешает взаимодействию с банками. Примеры высказываний: *«Легче сберегать наличными у себя дома, чем нести в банк. Причины разные: начиная от того, что это теневые заработки. Наличные – это самые ликвидные средства, ими можно в любой момент расплатиться и даже в налоговых органах этого не увидят»*.

Следующая по значимости причина касается доверия в целом. Примеры высказываний: *«... если я считаю, что мое будущее не гарантировано, что меня могут обмануть, в любой момент выкинуть с работы, кинуть с обязательствами передо мной, то я должен иметь деньги на черный день. Когда доверие низкое, а уровень ожидания неприятностей высокий (а это связанные вещи), тогда я склонен сберегать деньги. Но не в банке (где меня, скорее всего, обманут), а в кубышке»*. Важную роль играет и характер экономики. Примеры высказываний *«В других условиях, если ... общество развивается на основе производства и совершенствования производственных технологий, сбережения в банке размещают производители, ... банки разоряются редко, то доверие людей друг другу и экономическим институтам*

возрастает... Тогда зачем мне держать сбережения под матрасом? Я их положу в банк, чтобы получать проценты»

И еще одна причина – уровень образования, являющийся предиктором как критического мышления, так и финансовой грамотности. Эксперты соглашаются, что такие негативные ситуации как отзывы банковских лицензий, заморозка валютных активов, другие изменения условий происходят чаще, чем хотелось бы, но при этом указывают, что отрицательные стереотипы в отношении банков в не меньшей степени являются: во-первых, продуктом «раздувания» в СМИ отдельных случаев, а во-вторых, результатом неосмотрительных действий самих граждан.

Что касается инвестирования в акции российских компаний, то от 48% до 76% опрошенных считают данный способ весьма рискованным – таблица Ж.4. Так, к наиболее вероятным событиям отнесены: 1) доход по акциям будет ниже уровня инфляции (16% оценивают такую вероятность как очень высокую, 60% – как весьма вероятную); 2) акции существенно потеряют в цене, и их будет сложно продать (15% и 59% соответственно); 3) от компаний уйдут зарубежные поставщики, замену которым не удастся найти в России (19% и 52% соответственно); на компанию наложат санкции, а господдержки не хватит, чтобы удержаться на плаву (13% и 56%). Здесь вновь имеет значение доверие официальным СМИ.

Примечание – Заметим также, что, как показал опрос, в 2022 г. лишь 17% респондентов указывали на готовность при наличии денег долгосрочно (на 10-15 лет) инвестировать в российские промышленные, научно-технологические компании, тогда как 23% предпочли бы акции европейских, 31% – азиатских и 21% – американских компаний.

Эксперты согласны с представлениями о рисках инвестирования в акции российских компаний, указывая на такие объективные причины, как: а) недостаточная прозрачность и, как следствие, непредсказуемость крупных инвестиционных проектов; б) низкий уровень ответственности посредников (бирж и брокеров) в случае ошибок в работе, которые привели к крупным потерям у клиентов, и такая же низкая готовность компенсировать эти потери;

в) бесправие миноритарных акционеров, их неспособность влиять на политику компаний, и, более того, как отметил один их экспертов, присутствие и полная бесконтрольность «неофициальных собственников» (у отдельных крупных компаний), которые могут выводить часть финансовых потоков и оборотных средств предприятия в ущерб его развитию.

Эксперты отмечают и в целом неразвитость фондового рынка, отсутствие у населения опыта инвестиционной деятельности, в силу чего одни относятся к ней с повышенной настороженностью, а другие – легкомысленно, а также указывают на отсутствие у большинства достаточного объема средств, чтобы инвестировать (соответственно, рисковать) и получать от этого какой-то заметный доход. Таким образом образуется замкнутый круг: городская молодежь в поисках дополнительного дохода обращается к инвестированию, но, не имея необходимых знаний и опыта, чаще всего проигрывает и, как следствие, разочаровывается в подобном способе заработка. Примеры высказываний: *«Источник дохода для молодежи – это наемный труд, а начинающим он дает низкий уровень заработка, что подталкивает молодежь к поиску иных источников дохода, в том числе и путем инвестирования на финансовом рынке»*; *«Молодежь вовлекается, но не понимает, как работать с этим инструментом, сталкивается с потерей денег»*. Поскольку, как отмечают эксперты, фондовый рынок – это «игра в казино» и «игра для богатых», то рядовым гражданам остается вкладываться в недвижимость.

Что касается гособлигаций, то в рамках прожективного вопроса, большинство опрошенных (56%) в 2022 г. (в 2023 г. такой вопрос уже не задавался) скорее предпочли бы вложиться в зарубежные, а не в российские гособлигации, даже при условии большей выгоды последних. В рамках открытого вопроса, те, кто выбрал бы ОФЗ, чаще всего объясняли это более высокой доходностью (32%), важностью вклада в российскую экономику (16%), патриотическими настроениями (14%), удобством покупки, конвертации и выплаты налогов (9%); те же, кто выбрал зарубежные гособлигации, чаще всего указывали на нестабильность экономической и

политической обстановки в России (18%), большую надежность (18%) и стабильность (18%) иностранной валюты и активов, а также в целом отсутствие доверия к российским гособлигациям (14%).

В заключение рассмотрим установки городской молодежи в отношении накоплений на еще более длительную перспективу – на свою старость в рамках добровольного пенсионного страхования. Так, несмотря на то, что государство назначается респондентами «ответственным» за их материальное положение в старости (77%, -2 п.п.) с себя они ответственность также не снимают (60%, -3 п.п.) – рисунок Ж.2. Как показали предыдущие исследования, независимо от аудитории (студенты/молодежь до 30-35 лет), молодые люди рассчитывают обеспечивать будущую старость своими силами – за счет личных накоплений, заработной платы, бизнеса, доходов от сдачи в аренду недвижимости, операций на финансовом рынке [186; 188; 195; 230]. Причина – мизерный характер пенсий (как в варианте «другое» написал один респондент: *«...на наше государство положиться нельзя, поэтому нужно иметь запасной план, чтобы не умереть в старости от голода»*). Однако, далеко не все уверены в возможности сформировать и сохранить к старости достаточный объем накоплений [185]

Примечание – По результатам опроса в 2023 г. абсолютное большинство респондентов (87%) отметили, что текущего размера пенсии (в среднем около 20 тыс. руб.) определенно или скорее не хватило бы на жизнь, будь они сегодня пенсионерами.

С учетом длительности срока накопления в рамках добровольного пенсионного страхования молодежь оказывается главным адресатом политики государства в этой сфере. В 2023 г. свою будущую пенсию в негосударственном пенсионном фонде (НПФ) формировали 6% (+4 п.п.), при наличии стабильного и достаточного дохода 10% (-3 п.п.) были бы определенно готовы, еще 42% (+11 п.п.) – скорее готовы делать накопления в НПФ. При этом фиксируется значимая связь между готовностью участвовать в накопительных пенсиях с использованием НПФ и доверием официальным СМИ, что вероятно

и обусловило положительную динамику ответов опрошенных (60% среди доверяющих против 48% у не доверяющих).

Как видно из таблицы 13, можно выделить три группы рисков участия в накопительных схемах в порядке убывания с точки зрения представлений о вероятности их наступления: а) связанные с государством (средний индекс 0,632 и.п. в 2023 г.), б) связанные с НПФ (0,619 и.п.) и в) связанные с самими респондентом (0,585 и.п.).

Таблица 13 – Представления городской молодежи о рисках участия в накопительной пенсионной системе с использованием НПФ

В индексных пунктах от 0,000 до 1,000		
Риски взаимодействия с НПФ	2022 г.	2023 г.
Риски, связанные с государством	0,671	0,632
Государство поменяет «правила игры» не в пользу будущих получателей накопительной пенсии	0,671	0,647
Ваши пенсионные накопления обесценятся из-за девальвации рубля (снижения курса рубля относительно других валют)	0,671	0,617
Риски, связанные с НПФ	0,633	0,619
Ваши пенсионные накопления обесценятся из-за того, что обеспечиваемая НПФ доходность окажется ниже уровня инфляции	0,669	0,626
Ваш НПФ обанкротится и не сможет выплатить Вам обещанную сумму	0,598	0,612
Риски, связанные с респондентами	0,583	0,585
Вы не сможете регулярно делать взносы в НПФ из-за перерывов, связанных с потерей работы	0,620	0,619
Вы не сможете регулярно делать взносы в НПФ из-за серьезных проблем со здоровьем (Вашим или Ваших близких)	0,545	0,552

Источник: составлено автором.

Наиболее вероятным молодежи видится риск изменения государством «правил игры», что, как показало исследование автора в 2020 г., является отголоском «замораживания» обязательных накопительных пенсий и повышения пенсионного возраста в 2018 г. Динамика оценок вероятности остальных рисков коррелирует с текущей экономической ситуацией: в 2023 г. более вероятными считаются обесценивание пенсионных накоплений из-за инфляции и потеря работы. Более подробный анализ восприятия рисков накопительных пенсий различными группами молодых людей, также представлен в наших статьях [185; 229; 231].

Эксперты согласны с полученными результатами и отмечают следующие факторы: а) в целом недоверие населения к пенсионной системе, б) длительный период до наступления старости; в) отсутствие достаточного и регулярного дохода у молодежи; г) низкая доходность вложений в НПФ по сравнению с другими финансовыми инструментами; д) геополитическая турбулентность, снижающая горизонт планирования и способствующая иррациональному обращению с деньгами; и е) непроизводительный характер экономики, подробнее этот фактор будет рассмотрен в параграфе 3.2.

Таким образом, можно сделать следующие выводы об особенностях финансового поведения и культуры городской молодежи и их детерминантах:

1) в сфере финансов установки большинства респондентов не имеют той или иной выраженной доминанты. Как следствие, молодежь действует ситуативно, нередко – под влиянием эмоций, обусловленных социально-экономической ситуацией в стране;

2) для молодежи характерна «недоверчивая осторожность» в отношении участников финансового рынка (банков, НПФ и других) и финансовых инструментов (банковских депозитов, гособлигаций, акций российских компаний), что, по мнению экспертов, объясняется как объективными экономическими причинами – непроизводительным характером российской экономики и отсутствием эффективного стратегического планирования (что влияет на мотивы и практику финансовых организаций), так и культурными факторами – исторически сложившимся, ретранслируемым и регулярно подкрепляемым (примерами недобросовестного поведения его участников, провалами финансового рынка) недоверием населения к этой сфере;

3) молодежь проявляет умеренный интерес и готовность к инвестированию в способствующие формированию «длинных денег» для национальной экономики ОФЗ, акции российских компаний, накопительную пенсионную систему. Однако, его конвертация в реальные практики ограничивается как низким горизонтом планирования и широким спектром

ожидаемых рисков (главный из которых – риск изменения государством «правил игры»), так и недостаточным объемом свободных денежных средств.

Выводы по главе:

1) в представлениях городской молодежи в сфере экономических отношений официальные нормы имеют условный и зачастую несправедливый характер, их нарушение не получает значимого порицания со стороны общества. Как следствие – не только готовность заметной доли молодых людей в своей экономической деятельности преступить нормы морали и закона в силу широкого спектра причин, но и доминирование партикуляризированного доверия, атомизация, слабая готовность к кооперации;

2) более половины аудитории городской молодежи обладает высоким трудовым потенциалом и мотивацией, требующимися для развития производительной экономики. Однако, сферу трудовых отношений, и не только ее, городская молодежь интерпретирует сквозь призму материального благополучия, являющегося для нее ключевой краткосрочной целью. В этой связи а) отсутствие значимой взаимосвязи между упорной учебой и заработной платой, б) стереотип о невозможности достижения высоких карьерных позиций без обращения к «связям», в) стереотип о несправедливом характере трудовых отношений, эгоизме работодателей обуславливают ориентацию городской молодежи преимущественно на материальное вознаграждение, реализацию ею оппортунистических практик. Перетекание талантливых молодых кадров из производственного и социального секторов экономики в рентные также является следствием «денежной этики»

3) несмотря на достаточно большой интерес к открытию своего бизнеса у городской молодежи преобладают стереотипы о неблагоприятных условиях для предпринимательской деятельности – высоких налогах, бюрократии, коррупции и др. Также достаточно широко распространены неуверенность в добросовестности конкурентов и защищенности прав частной собственности;

4) установки молодежи в сфере сбережений и кредита являются не четко сформированными, ситуативными, что усиливает влияние на ее финансовое

поведение эмоций, в том числе, обусловленных социально-экономической ситуацией в стране. Поскольку турбулентность в отечественной экономике возникает достаточно регулярно, это ограничивает потенциал формирования молодежи своих накоплений;

5) конвертация интереса молодых людей к финансовым инструментам, способствующим формированию «длинных денег» для национальной экономики, ограничивается как низким горизонтом планирования и представлениями о ненадежности подобных инструментов в долгосрочной перспективе (при этом главный риск связывается с вероятностью изменения государством «правил игры» не в пользу рядовых граждан), так и нехваткой свободных денежных средств.

Глава 3

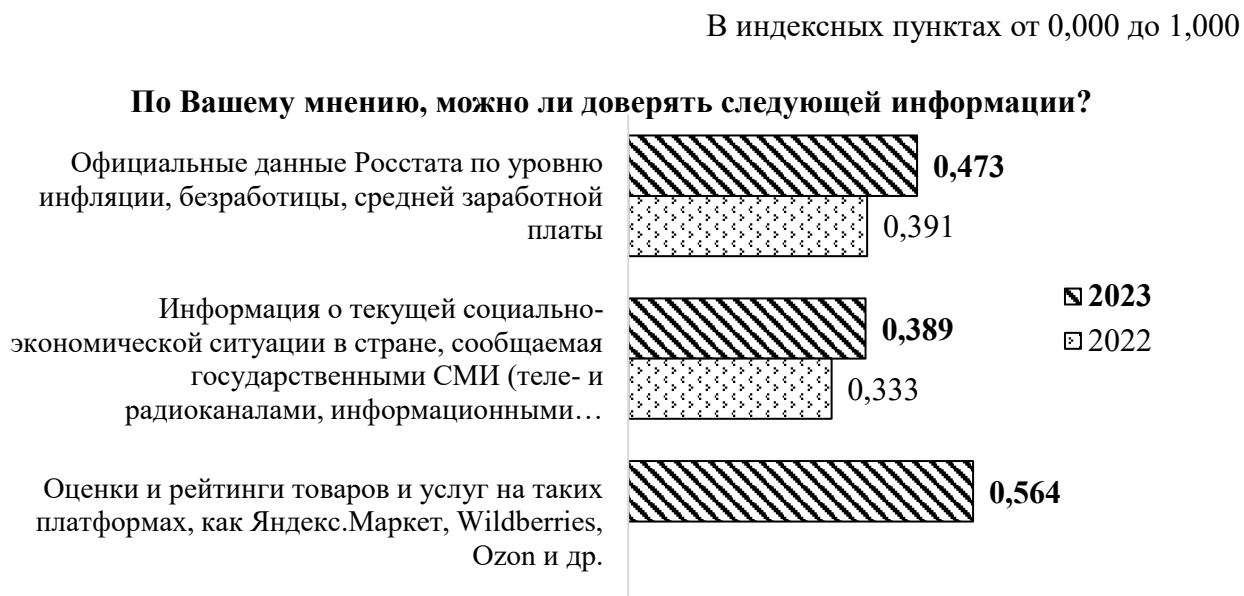
Условия формирования у городской молодежи продуктивных экономических установок и моделей поведения

3.1 Представления городской молодежи о государстве как субъекте социально-экономической политики и связанные с этим запросы и ожидания

С целью выявления ожиданий молодежи от государства, в 2022 г. респондентам предлагалось в рамках открытого вопроса раскрыть свое представление об «американской» и «русской» мечте - предполагалось, что на контрасте будут выявлены глубинные сходства и различия. Так, ядром что американской, что русской мечты опрошенные считают материальное благополучие (65% и 64% соответственно). При этом, если в «американскую мечту» также включены ценности свободы, права и демократии (26%), карьерного успеха и реализации амбиций (22%), то в «русскую мечту» – ожидания социальной справедливости и роста уровня жизни, демократических перемен (28%), поиск стабильности и уверенности в будущем (16%), а также наличие семьи, друзей и здоровья (13%). Таким образом, молодые россияне мечтают о равенстве возможностей и справедливом распределении результатов труда, «уверенности в завтрашнем дне». Эксперты объясняют подобные настроения молодежи существенной дифференциацией не только доходов, но и доступа к образованию, медицинской помощи и другим составляющим качества жизни.

Переходя к представлениям молодежи о государстве, теперь уже в этом контексте следует упомянуть фактор доверия официальным СМИ (задаваемой ими информационной повестке), а также государственным ведомствам [232]. За год, прошедший с февраля 2022 г., наблюдается определенный рост доверия молодежи как данным Росстата, так и информации об экономической ситуации, описываемой в официальных СМИ. Однако, как видно из

рисунка 15, даже с учетом положительной динамики, уровень доверия к данным источникам – ниже среднего.



Индексы доверия информации построены на основе табличного вопроса «По Вашему мнению, можно ли доверять следующей информации?». Рассчитываются по каждому предложенному источнику как сумма долей ответов респондентов, помноженных на соответствующие коэффициенты: «Да» ($k=1,00$), «Скорее да» ($k=0,67$), «Скорее нет» ($k=0,33$), «Нет» ($k=0,00$). Чем выше значение индекса, тем выше уровень доверия молодых людей к предложенному источнику информации. Значение индекса может колебаться в диапазоне от 0,00 (полное недоверие) до 1,00 (полное доверие); значение «0,5 и.п.» свидетельствует о неоднозначном отношении, балансе оценок. числа респондентов, давших разнонаправленные оценки.

Источник: составлено автором.

Рисунок 15 – Динамика доверия различным источникам информации

Кластерный анализ методом k-means результатов, представленных в таблице И.1, позволяет разделить городскую молодежь на три группы: «доверяющих» транслируемой информации о положении дел в экономике страны (30%), «скептических» (33%) и «критичных» (37%). Эти кластеры практически не имеют значимых корреляций с основными социально-демографическими характеристиками кроме потребительских возможностей (доля «доверяющих» достигает максимума в 45% среди высокообеспеченных респондентов, тогда как среди менее обеспеченных – не более 30%), а также наличия кредита (среди таких респондентов значимо чаще встречаются «скептические» (44%) и реже «доверяющие» (23%)); с возрастом растет доля «критичных» (40% в группе 30-35 лет против 29% в группе 17-20 лет), а доля

«доверяющих» – снижается (36% и 38% в группах 17-20 лет и 21-24 года соответственно против 30% и 28% в группах 25-29 лет и 30-35 лет).

Примечание – К кластеру «доверяющих» относятся респонденты, декларирующие высокий уровень доверия каждому из предложенных источников информации; к кластеру «скептических» – те, кто в большей степени уверен в данных Росстата (0,543 и.п.), но заметно меньше доверяет официальным СМИ и оценкам других людей (0,374 и.п. и 0,365 и.п. соответственно); к кластеру «критичных» – те, кто практически не доверяют данным Росстата и официальным СМИ (0,201 и.п. и 0,136 и.п.), и больше полагаются на оценки и рейтинги на порталах агрегаторах (0,613 и.п.).

Вернемся к запросам городской молодежи к государству и оценкам его работы. Как показано в таблице 14, от двух третей до трех четвертей опрошенных с той или иной степенью уверенности указывают на необходимость снижения уровня неравенства за счет перераспределения доходов между богатыми и бедными. При этом более взрослые респонденты значимо чаще соглашались с этой идеей, а среди «критичных» значимо чаще выбирают вариант «определенно согласны».

Таблица 14 – Представления респондентов о необходимости и способах снижения неравенства доходов

В процентах

Суждения	Вариант ответа	В целом		Возраст				Кластеры доверия информационной повестке		
		2022 год	2023 год	17-20 лет	21-24 лет	25-29 лет	30-35 лет	«Доверяющие»	«Скептические»	«Критичные»
Необходимо снижать уровень неравенства за счет перераспределения доходов между богатыми и бедными	Определенно 1	24	30	20	31	32	32	25	22	42
	Скорее 1	40	43	45	37	45	44	50	47	34
Несправедливо снижать уровень неравенства за счет перераспределения части доходов богатых в пользу бедных	Скорее 2	30	18	32	12	17	17	15	22	17
	Определенно 2	6	8	4	19	6	7	10	8	7

Источник: составлено автором.

Что касается представлений городской молодежи о характере государства и выполнении им своих функций, то, согласно результатам в

таблице И.2, в отношении всех предложенных респондентам двенадцати утверждений доля согласных с ними равнялась или была ниже доли несогласных даже с учетом положительной динамики. Так, более оптимистично участники исследования оценили способности государства заставить платить налоги всех, включая богатых (определенно или скорее согласны 62%, +14 п.п.), противостоять внешним вызовам (59%, +20 п.п.) и развивать экономику в верном направлении (56%, +25 п.п.). Наоборот, более пессимистичные оценки касаются способности государства проводить адекватный социально-экономический курс, в частности реализовывать денежно-кредитную политику, способствующую росту экономики и благосостояния большинства граждан (47%, +14 п.п.), защищать их интересы (48%, +20 п.п.), обеспечивать социальную защищенность (40%, +13 п.п.), а также обеспечивать надлежащую работу правоохранительной системы через независимость судей (38%, +12 п.п.), равенство всех перед законом (38%, +11 п.п.) и реализацию политических прав граждан (до 41%). Менее всего респонденты согласны с утверждениями, касающимися «нормальности» уровня сложившегося неравенства (31%, +10 п.п.) и справедливости распределения национального богатства (27%, +9 п.п.). Аналогичный образ государства фиксируется и другими исследователями [233].

Отношение к официальным СМИ значимо сказывается на представлениях о характере государства, выполнении им своих функций; представленные в таблице И.3 коэффициенты ранговой корреляции Спирмена достигают значения 0,508. Так, среди «критичных» больше всего несогласных с тем, что государство справляется с предложенными для оценки функциями, тогда как среди «доверяющих» доля несогласных равна или даже ниже доли согласных. Исключением являются оценки способности государства заставить платить налоги все слои населения, в том числе и самые богатые ($r_s = 0,173$ – самое минимальное значение для всех протестированных суждений), что позволяет предполагать более глубокую укорененность такого представления.

Примечание – Как и в случае с кластерами условности моральных и нормативных установок, выявленную кластерную модель можно рассматривать так же, как градацию доверия информационной повестке и, соответственно, применять к ней корреляционный анализ, предусмотренный для порядковой шкалы.

Как показано в таблице И.5, на восприятии образа государства также заметно сказываются, во-первых, возраст, образование и уровень условности нормативных установок, особенно в отношении суждений, касающихся справедливости распределения ресурсов результатов деятельности, равенства возможностей (в том числе, политических): чем старше респонденты, чем выше их уровень образования, и чем по большему спектру причин они готовы нарушить нормы закона, тем чаще они выражают несогласие. Во-вторых, потребительские возможности, особенно в отношении суждений, касающихся способности государства противостоять внешним вызовам, способствовать росту доходов населения, сдерживать неравенство в пределах нормы, а также обеспечивать политические права: чем выше материальная обеспеченность, тем больше согласных.

По мнению абсолютного большинства опрошенных государство может неожиданно поменять «правила игры» (определенно или скорее согласны 76%, -3 п.п.), причем в интересах групп, приближенных к власти (73%). Придерживающихся такого мнения больше, чем несогласных с ним, даже среди «доверяющих» информационной повестке (69% и 63% соответственно).

Комментируя полученные результаты, эксперты в целом соглашались с оценками опрошенных (хотя находят их отчасти резкими и не вполне отрефлексированными) и объясняют их следующими причинами:

– наличие теневого сектора, распространенность практик ухода от налогов, отсутствие возможности проследить, куда направляются средства налогоплательщиков. Примеры высказываний: *«Они видят, что часть налогов можно не уплачивать...»*; *«Не обеспечена прозрачность экономики, а именно это позволяет законно и справедливо взимать налоги и пошлины»*; *«Никто не верит, что деньги реально идут на строительство дорог, сбор мусора или развитие здравоохранения»*;

– отсутствие у молодежи ощущения социальной защиты. Примеры высказываний: *«Молодежь не чувствует себя объектом государственной социальной заботы, заботы со стороны всех, кто определяет экономическую и социальную политику. Поэтому понимает, что полагаться надо только на себя, надо все время искать теневые коридоры...»*; *«За рубежом молодой человек знает, что если потеряет работу, то у него будет достойное пособие, если заболеет – качественная медицина. Потому он и платит налоги по прогрессивной шкале...»*.

– разрыв между декларируемыми экономическими достижениями и наблюдаемыми реалиями. Примеры высказываний: *«Даже в регионах Центральной России нет газа в деревнях, поселках»*, *«Наша экономика несколько «controversial»: с одной стороны, устаревшая, с другой, с попытками не быть устаревшими имиджево. Мы говорим, что впереди планеты всей во всех сферах, а потом какой-нибудь «Domestos» запускает региональный конкурс на лучший школьный туалет, и там оказывается полный ужас. Так же и с экономикой: снаружи, вроде бы, все хорошо, везде успешно, но, если чуть глубже копнуть – полный раздрай»*;

– неуверенность в «надежности» государства, «унаследованная» молодыми поколениями от более старших и регулярно подкрепляемая изменениями «правил игры» (в сфере пенсионного обеспечения, надежности рубля и т.д.). Примеры высказываний: *«Боюсь, они правы, потому что присутствует практика, когда закон приобретает обратную силу, когда внедряется норма, которая мало чем объяснима, кроме как какими-то сиюминутными задачами (особенно, если такие нормы не всегда соотносятся даже с конституционными положениями). В этих ответах молодежь нам сообщает о своем уровне недоверия. Они все время от государства ждут подвоха, все время боятся, что их не то, что никто не защитит, а отберут и последнее. Это тоже уходит корнями в наше историческое прошлое»*;

– распространенность резонансных случаев, когда представители элиты не несут справедливого наказания. Примеры высказываний: *«Нет*

достаточной меры наказания для тех, кто не выполняет законы, я имею в виду «верхи»...»; «Люди видят, законы не для простого народа: если простой человек нарушает – его ловят, наказывают, а есть неприкосновенные»;

– несправедливое распределение национального богатства, особенно в сравнении с зарубежным опытом. Примеры высказываний: *«Здесь доля истины, безусловно, есть. Достаточно привести примеры стран, в которых, также как у нас, активно добываются и продаются природные богатства (нефть, газ, металлы, древесина и т), но доходы от этого распределяются иным, более справедливым для населения способом»;*

– неразвитость институтов общественного контроля, позволяющих населению эффективно отстаивать свои интересы и права. Примеры высказываний: *« У нас всегда государство довлело над человеком, могло и проявляло свою репрессирующую силу. Но при этом, в предыдущую эпоху существовали органы, в которые хотя бы формально человек мог прийти и к ним апеллировать. Сейчас я не могу сказать, что у молодежи есть какая-то разветвленная сеть структур, защищающих их интересы ни формально, ни по существу. Если они и есть, то, как правило, не очень эффективно функционируют. И молодой человек ощущает, что он один на один с государственной машиной, и чувствует себя уязвимым».*

При этом эксперты более скептически оценивают мнение молодежи относительно способности государства обезопасить российскую экономику от внешних вызовов, приводя успешные примеры преодоления последствий пандемии и западных санкций. Примеры высказываний: *«Мы это видим на примерах последних 7-10 лет. Мы способны жить за счет внутренних ресурсов, внутреннего рынка и производства. Как раз внешние угрозы, санкции отчасти подтолкнули развитие экономики в тех или иных областях: начиная с производства различных продуктов питания, предметов одежды и прочих бытовых вещей, и заканчивая финансовыми технологиями».*

Что касается весьма низких оценок относительно возможностей политического участия, то эксперты, с одной стороны, соглашаются с

наличием определенных ограничений, признаками консервации властной элиты, но, с другой стороны, наличие и рост числа согласных с тем, что такие возможности имеются, вселяет в экспертов оптимизм. Примеры высказываний: *«Они видят одни и те же лица из года в год на своих постах, поэтому и представления о сменяемости власти у них отсутствуют», «Это означает, что они не выучили модель беспомощности, не скажут, что у нас вообще ничего нельзя, и нет смысла что-либо делать. Это прививка против пассивности, нигилизма, недоверия и неверия в свои силы. Это залог субъектности! Это очень важный и радостный результат».*

Представления молодежи о российской элите отражены в таблице 15.

Таблица 15 – Динамика представлений о характере и интересах российской элиты

В индексных пунктах от 0,000 до 1,000

«Как Вам кажется, заинтересована ли российская элита в ...?»	2022 г.	2023 г.	«Критичные»	«Скептические»	«Доверчивые»	Корреляция Спирмена (p<0,05)
В извлечении материальной выгоды из своего привилегированного положения	0,775	0,694	0,770	0,616	0,686	-0,182
В переходе от экспорта природных ресурсов к развитию своего промышленного и высокотехнологичного производства	0,390	0,491	0,373	0,488	0,635	0,368
В ограничении монополий	0,356	0,405	0,320	0,399	0,515	0,322
В обеспечении честной конкуренции в сфере бизнеса	0,322	0,388	0,236	0,412	0,545	0,441
В независимости судов, неподкупности работников правоохранительных органов	0,300	0,384	0,210	0,405	0,571	0,504
В борьбе с коррупцией	0,289	0,365	0,197	0,397	0,531	0,470
Примечание – Представленные индексы отражают степень согласия опрошенных молодых людей с предложенными суждениями об интересах российской элиты. Построены на основе табличного вопроса. Рассчитываются по каждому суждению как сумма долей ответов респондентов, помноженных на соответствующие коэффициенты: «Да» (k=1,00), «Скорее да» (k=0,67), «Скорее нет» (k=0,33), «Нет» (k=0,00). Чем выше значение индекса, тем в большей степени опрошиваемая аудитория согласна с суждением. Значение индекса может колебаться в диапазоне от 0 (полное не согласие с суждением) до 1,00 (абсолютное согласие).						

Источник: составлено автором.

Так, наблюдается весьма заметное превышение доли тех, кто полагает, что она преимущественно заинтересована в извлечении материальной выгоды из своего положения и в гораздо меньшей степени – в развитии отечественного

высокотехнологичного производства, ограничении монополий, обеспечении честной конкуренции в сфере бизнеса, в независимости судов и в борьбе с коррупцией. При этом мнение респондентов значимо зависит от их доверия официальным СМИ. Значимо чаще негативные представления о российской элите обнаруживаются у мужчин, особенный скепсис у которых вызывают суждения о ее заинтересованности в развитии промышленности (58%), ограничении монополий (67%) и борьбе с коррупцией (71%).

Эксперты по большей части солидарны с мнением молодежи, при этом отмечая, что по определению эгоистичная элита в некоторых странах, чтобы извлекать выгоду из своего положения, вынуждена служить обществу. Мнение участников опроса эксперты объясняют: а) характером российского капитализма; б) глубоко укорененными негативными стереотипами в отношении элиты; в) демонстрацией отдельными представителями элиты своего «сверхбогатства», использованием административного ресурса для увеличения своего состояния; г) занятием руководящих должностей в бизнесе родственниками чиновников; д) ориентацией элиты к обустройству жизни своих семей за рубежом, к хранению там капиталов (до 2022 г). Примеры высказываний: *«Если взять наш список Форбс, то там сплошь люди из экспортного сектора и люди, связанные с властью»*; *«Главная экономико-политическая власть в стране принадлежит крупному капиталу и высшей бюрократии, которая не заинтересована в технологическом, социальном и культурном развитии страны, а в получении административной, природной и так далее ренты, в финансовом посредничестве»*; *«У нас есть правящий класс, значительная часть которого связывает свои интересы со своим положением на Западе и вывозит туда капиталы как оплату билета на вхождение в мировую капиталистическую элиту»*.

С точки зрения экспертов, такой взгляд на элиту ведет к нарастанию социальной отчужденности, демотивации труда, а также – главный риск – к воспроизведению молодежью не лучших образцов. Примеры высказываний: *«Богатые люди, если Вы с ними пообщаетесь, говорят, что, мол народ у нас*

ненадежный, работать не любит, но любит воровать. А это воровство «внизу» – реакция на то, что глупо честно работать, если результаты твоего труда не инвестируются в предприятие, не превращаются в зарплату, а выводятся за рубеж. Получается, воровство – это умный ответ тем сильным людям, которые так грубо нарушают твои права»; «В основном, негативное влияние – молодежь больше ориентирована на подражание и копирование».

Респондентам так же предлагалось оценить степень и факторы криминализации экономики России.

Примечание – Перед тем как ответить на вопрос, участники анкетирования ознакомились со следующей информационной справкой: «Криминализация экономики – ситуация, в которой значительная часть доходов извлекается в нарушение закона».

Обнаружилось, что более 80% респондентов считают ее в той или иной степени криминализированной (55% – в незначительной и 31% – в значительной степени; оставшиеся 14% – практически или полностью некриминализированной). Основной причиной криминализации экономики называется отсутствие у работников органов исполнительной власти уважения к закону (3,89 баллов из 5), коррумпированность надзорных ведомств (3,92) и неэффективность, коррумпированность правоохранительной системы (3,91). Такая причина как неуважение к закону самого населения (3,29) видится менее значимой. Еще отчетливее это видно в привязке к доверию официальным СМИ, в частности, «критичные» дают заметно более высокие оценки практически каждой из причин – результаты в таблице И.5.

Представления молодежи о том, что социально-экономическая политика государства и интересы элиты, скорее, не способствуют росту благосостояния населения и справедливому распределению результатов труда, находят отражение в широком спектре практик «утаивания» от государства, включая «теневые» заработки, различные способы ухода от налогов и др. Так, в опросе 2022 г. респондентам предложили выбрать между двумя суждениями: 1) «Поскольку государство в России добросовестно выполняет свои социально-экономические функции (обеспечивает условия для создания рабочих мест, выплачивает достойные пенсии, организует доступное и

качественное здравоохранение), мы тоже должны честно выполнять свои обязательства перед государством (получать только «белую» зарплату, платить все налоги)» и 2) «Поскольку государство не выполняет должным образом свои социально-экономические функции, легко отказывается от своих социальных обязательств, то и мы государству ничего не должны». Большинство опрошенных оказалось определенно или скорее согласны со вторым суждением (41% и 22% соответственно). Чаще согласны со вторым суждением женщины (68%), более молодые (до 79% в группе 21-24 лет), респонденты со средним и ниже потребительским потенциалом (70%), а также не доверяющие официальным СМИ (73%).

О подобной «симметричности» отношений с государством говорили и участники фокусированных групповых интервью в исследовании 2020 г; подчеркивалось, что, в первую очередь, именно государству необходимо определиться – какое оно. Примеры высказываний: *«Я в основном в «черную» работал и ничего никуда не отчислял. У нас с государством такая позиция: оно мне, как я понимаю, не собирается ничего выплачивать, и я не собираюсь ничего ему отчислять»*; *«Государству необходимо сделать выбор, какое оно – социальное или независимое [от своих социальных обязательств – прим. автора]. Чтобы люди среднего возраста или молодые могли понимать, рассчитывать им на государство или начинать самим что-то делать»* [185]. Это отмечают и эксперты. Примеры высказываний: *«Они видят, что социальная несправедливость есть и усиливается. Отсюда логично предположить, что желание играть по таким «правилам» будет невысоким, и будут приветствоваться различные альтернативы»*.

Фактор доверия транслируемой официальными СМИ информационной повестке позволяет сократить ощущение дистанции, и, как следует из динамики оценок всех приведенных показателей, весьма эффективно способствует смягчению критического настроения молодежи в отношении государства и экономических возможностей страны. Так, данные таблицы 16 показывают, что в 2022 г. респонденты были практически уверены чуть ли ни

в экономическом коллапсе: наиболее вероятными считались резкий рост цен на продукты и товары первой необходимости, существенное снижение покупательной способности рубля и падение его курса, резкое падение стоимости акций российских компаний, значительный рост безработицы, а такие события как резкое снижение мировых цен на нефть, отказ государства и бизнеса платить по своим обязательствам представлялись хоть и менее вероятными, но отнюдь не исключаемыми.

Таблица 16 – Динамика представлений молодежи о различных сценариях развития ближайшего будущего

В индексных пунктах от 0,000 до 1,000

«Насколько вероятно, что в России в ближайшие годы произойдут следующие события?»	2022 г.	2023 г.	«Критичные»	«Скептические»	«Доверяющие»	Корреляция Спирмена (p<0,05)
1	2	3	4	5	6	7
Сценарий «Экономика и финансы»						
Резкий рост цен на продовольственные продукты, а также товары и услуги первой необходимости	0,801	0,699	0,761	0,686	0,637	-0,233
Резкое снижение курса рубля по отношению к иностранным валютам (доллару, евро и т.д.)	0,778	0,613	0,664	0,605	0,560	-0,185
Резкое падение мировых цен на нефть/газ с негативными последствиями для доходной части российского бюджета	0,567	0,531	0,618	0,497	0,462	-0,273
Отказ российских компаний платить по своим обязательствам перед инвесторами (держателями их акций, облигаций и т.п.)	0,526	0,484	0,549	0,458	0,435	-0,207
Дефицит продовольственных товаров на прилавках магазинов	-	0,406	0,458	0,401	0,348	-0,201
Резкий рост инфляции и, как следствие, снижение покупательной способности рубля, реальной стоимости облигаций, доходности по вкладам и т.д.	0,801	-	-	-	-	-
Резкое падение курса акций российских компаний на фондовом рынке	0,719	-	-	-	-	-

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5	6	7
Сценарий «Социальная структура»						
Значительный рост безработицы	0,675	0,583	0,664	0,578	0,492	-0,288
Существенный рост преступности, снижение уровня общественной безопасности	-	0,533	0,635	0,511	0,433	-0,321
Снижение размера социальных пособий и пенсий и других обязательств государства перед гражданами	-	0,520	0,588	0,525	0,434	-0,215
Снижение заработной платы, задержки заработной платы на 2 и более месяцев	-	0,484	0,565	0,481	0,389	-0,271
Закрытие крупных отечественных добывающих компаний или значимое сокращение их персонала	-	0,439	0,504	0,423	0,377	-0,230
Отказ государства платить по своим обязательствам перед держателями ОФЗ	0,549	-	-	-	-	-
Сценарий «Изоляция»						
Запрет хождения иностранной валюты в стране	-	0,545	0,557	0,554	0,523	-0,052
Отключение зарубежного сегмента Интернета и запрет обхода ограничений	-	0,504	0,548	0,506	0,449	-0,153
Закрытие границ, установление «железного занавеса»	-	0,488	0,535	0,474	0,445	-0,135
Примечание – Представленные индексы отражают оценку молодыми людьми вероятности наступления различных событий в России в ближайшие годы. Построены на основе табличного вопроса. Рассчитываются по каждому суждению как сумма долей ответов респондентов, помноженных на соответствующие коэффициенты: «Очень высокая вероятность» (k=1,00), «Весьма вероятно» (k=0,67), «Маловероятно» (k= 0,33), «Точно не произойдет» (k=0,00). Чем выше значение индекса, тем выше молодые люди оценивают вероятность события. Значение индекса может колебаться в диапазоне от 0 (событие точно не произойдет) до 1,00 (произойдет с очень высокой вероятностью).						

Источник: составлено автором.

Спустя год прогнозы стали более сдержанными и с ростом доверия информационной повестке все более оптимистичными. Однако вероятность «изоляционного сценария» видится опрошенным достаточно высокой, практически вне зависимости от того, являются ли они «критичными» или «доверяющими». Военные сводки, проведение частичной мобилизации и регулярные ограничения в отношении Интернет-контента несколько сместили фокус внимания молодежи с социально-экономической на политическую повестку. Концентрацию оценок в районе середины индексной шкалы ($\pm 0,1$ и.п. за исключением ожиданий, связанных с ростом цен и снижением

курса рубля) можно интерпретировать как признак ожидания молодежью каких-то масштабных, поворотных событий. Это прослеживается в ответах опрошенных и на другие вопросы, например, в феврале 2023 г. 49% респондентов ожидали тяжелых времен впереди, а 29% считали, что «мы переживаем их сейчас».

Эксперты разделяют опасения молодежи, подчеркивая естественность подобных настроений и объясняя их следующими причинами. Во-первых, весьма серьезной зависимостью экономики России от мировой и, в частности, ведущих экономических держав с их продукцией и технологиями. Во-вторых, проекцией на настоящий опыта предыдущих кризисов. По мнению экспертов, нестабильность российской экономики для молодежи – укоренившаяся «картина мира». В-третьих, расхождением между наблюдаемыми и декларируемыми в официальных СМИ показателями: размером инфляции, заработных плат и т.п. Примеры высказываний: *«Молодежь уже видела несколько кризисов... Как следствие - ожидание, что кризис может возникнуть и в будущем»*, *«Те события, которые уже произошли, они воспроизводят как основание тревог на будущее»*; *«Родители работают день и ночь, и все не совпадает жизнь реальная и жизнь в телевизоре»*.

Спустя год с февраля 2022 г., больше оптимизма появилось не только в краткосрочных, но и в долгосрочные прогнозах относительно будущего российской экономики. Как показывает рисунок 16, по мнению половины респондентов, через 10-15 лет Россия будет одной из ведущих стран в сферах добычи полезных ископаемых и сельского хозяйства, а по оценкам трети опрошенных – в сфере наукоемкого производства и IT-технологий. Парадоксально, но ожидания подъема в этих областях не сопровождаются ростом ожиданий в отношении развития фундаментальной науки и высшего образования (притом, что, как отметил один из экспертов, *«Наука и образование – это наиболее долгосрочные факторы международной конкурентоспособности»*).

Как Вы считаете, в каких областях Россия будет играть ключевую роль в мировой экономике через 10-15 лет?



Источник: составлено автором.

Рисунок 16 – Представления молодежи о месте России в структуре мировой экономики через 10-15 лет

В 2023 году среди наиболее качественной продукции отечественных производителей респонденты называли военную технику (61%), продукты питания (44%), космические ракеты, спутники (42%). IT-продукты занимают четвертое место, но их отметили лишь 23%. Медицинские технологии указали 16%, автомобили – 11%, бытовую технику – 9%, а компьютеры и их комплектующие – и вовсе 4%.

Примечание – По результатам опроса в 2022 году, готовность поддержать отечественных товаропроизводителей, покупая продукцию преимущественно российского производства, выражали 71% респондентов (21% – определенно, 50% – скорее).

Как видно из таблицы И.6, городская молодежь также заметно чаще стала поддерживать тезис о необходимости технологической и финансовой

независимости России от других стран (74%, +19 п.п.). Вектор на диверсификацию национальной экономики с существенным сектором наукоемкого, высокотехнологического производства продолжает поддерживаться большинством опрошенных, хотя в 2023 году и менее активно – результаты на рисунке 17.

В то же время доля выбирающих вариант экспортно-ориентированной сырьевой экономики за год выросла почти вдвое – с 17% до 32%, что, как представляется, не продуманная установка, а ретрансляция новостной повестки («в ответ на введенные санкциями ограничения мы перенаправим потоки нефти в Азию, а продовольствия в Африку»), что особенно проявляется в группах «доверяющих» и «скептических».

В процентах



Источник: составлено автором.

Рисунок 17 – Динамика представлений молодежи о целесообразном векторе экономического развития России

Как отмечают эксперты, ввиду частой смены экономического курса (в 2000-х страна провозглашалась «энергетической сверхдержавой», способной все необходимое купить за рубежом, в 2014 г. был объявлен курс на

импортозамещение), представления россиян о «правильном» векторе развития весьма изменчивы и подвержены влиянию «говорящих голов». Помимо этого, большинство не может быть хорошо информировано и, тем более, досконально разбираться в вопросах экономики. Примеры высказываний: *«Люди привыкли слушать, то что просто и понятно, а слишком глубоко вникать не хотят. Но они видят: вот основные факторы – нефть, банковская система, инфляция, а про инфляцию они знают, что это опасно. Спроси их, чем дефляция отличается, уже не скажут»*; *«Большинство не может отнестись к той или иной проблеме критически, самостоятельно докопаться до сути, изучить вопрос, опереться на грамотные источники. Поэтому руководствуются тем, что слышат вокруг. И чего больше слышат, на то и опираются»*.

Представления о жизни в России через 10-15 лет оказались у молодежи заметно менее оптимистичными, чем представления о будущем российской экономики; результаты на рисунке 18.

В средних оценках по шкале от 1 до 7



Источник: составлено автором.

Рисунок 18 – Динамика представлений молодежи о жизни в России через 10-15 лет

В частности, единственная характеристика, получившая в рамках семантического дифференциала нейтральную оценку – это «интересная» (жизнь). Все остальные, особенно касающиеся «предсказуемости», «справедливости социального устройства» и «богатства» – находятся в отрицательной зоне; и даже высокий уровень доверия информационной повестке не способствует особому оптимизму. Полученные результаты, по-видимому, отражают одну из черт культуры – надежду на чудо/«авось» при устойчивой неуверенности в «светлом будущем».

Представляется, что полученные результаты отражают рост у молодежи ощущения так называемой «достаточной компетентности» государства, когда для поддержания легитимности достаточно, чтобы граждане верили, что власть скорее справляется со своей работой, чем не справляется, для чего трудности (с упором на внешние причины) не скрываются, но, наоборот, подчеркиваются, как и то, что и на таком фоне катастрофы не происходит [234]. Можно предположить, что, с одной стороны, хотя и негативная, но не самая резкая динамика ряда понятных обывателю экономических показателей, а, с другой стороны, заметное повышение процентов по депозитам, легализация ряда таких «народных практик» как параллельный импорт, пиратство зарубежного контента и софта, обусловили определенный рост доверия к государству. В частности, 45% опрошенных полагают, что государство определено, а 22% – скорее создает условия для развития молодежи. Фиксируется и заметное снижение миграционных настроений (в 2023 г. 16% определено предпочти бы навсегда уехать из России при наличии такой возможности и всех необходимых ресурсов, 21% – скорее согласились бы это сделать; в 2022 году – 36% и 25% соответственно), что, впрочем, может быть дополнительно связано с изменившейся с 2022 г. внешнеполитической обстановкой.

В то же время, с учетом специфики периода, когда проводились замеры, нельзя исключать, что положительная динамика оценки деятельности государства – временный эффект, имеющий во многом психологическую

(«объединение вокруг флага») и индуцированную СМИ основу, и при заметном ухудшении экономической ситуации сменится на обратную, а подъем энтузиазма – на разочарование и еще больший скепсис. Эксперты главными рисками «снятия розовых очков» называют:

- рост лояльности к девиантным практикам в сфере экономики, ослабление установки на добросовестное, легальное предпринимательство

Примеры высказываний: *«Пока чувство несправедливости присутствует, все будут стремиться каким-то образом нарушать законы – это можно назвать компенсацией за несправедливость»*, *«Могут развиваться сильные опасения, что абсолютно легальный бизнес может быть разрушен не из-за собственной некомпетентности, а из-за неверного курса властей в сфере экономики»*;

- рост правового нигилизма в экономических отношениях.

- утечка «мозгов».

- снижение трудовой мотивации как эффект стереотипа о неизбежности частых экономических потрясений и ограниченных возможностях восходящей мобильности.

- усиление патерналистских настроений с возложением на государство ответственности как за свои неудачи, так и за свое благосостояние;

- рост протестных настроений среди молодежи. Примеры высказываний: *«Молодежь всегда находится на острие представлений о несостоятельности государства, находясь в позиции «я против»*.

При этом эксперты указывают, что дать точный прогноз того, как будет реагировать молодежь – активно (рост социальной конфликтности) или пассивно (рост социальной отчужденности), невозможно, но в любом случае это скажется на экономическом развитии страны.

Представленные результаты позволяют сделать следующие выводы:

- 1) ответы как на прямые, так и на прожективные вопросы фиксируют запрос молодежи на более справедливое общественное устройство, а именно, снижение неравенства, сокращение чрезмерных разрывов в доходах и качестве жизни населения; обеспечение равенства всех перед законом и равных

возможностях реализации экономической, в том числе, предпринимательской деятельности, а также поддержание стабильных «правил» игры в сфере экономики и финансов (ни с чем из этого государство, по мнению респондентов, в должной мере не справляется). Представления о несправедливости общественного устройства создают почву для укрепления уверенности в правильности оппортунистических/маргинальных практик;

2) рост положительных оценок работы государства за год, прошедший между замерами, в значительной степени обусловлен ростом доверия информации официальных СМИ о положении дел в российской экономике. При этом молодежь, по-видимому, просто ретранслирует информационную повестку и генерируемый СМИ оптимизм. И в случае серьезного ухудшения экономической ситуации может кардинально изменить свою оценку способности государства реализовывать нужный экономический курс. Следствием возникшего в этом случае разочарования может стать все большее распространение и укоренение среди молодежи различных маргинальных практик – как пассивных (усиление патерналистских настроений, снижение экономической активности, уклонение от уплаты налогов), так и активных («утечка мозгов», недобросовестное ведение предпринимательской деятельности, рост социальных конфликтов), что негативно скажется на экономическом развитии страны.

3.2 Основные детерминанты экономической культуры городской молодежи и направления ее совершенствования

По вопросу о том, что первично – экономическая система или экономическая культура населения, эксперты разделились на три группы. Первая считает, что именно специфика экономической культуры (преобладающий способ мышления и нравственный выбор, осуществляемый в повседневной жизни и экономической деятельности) определяет характер экономической системы и, соответственно, перспективы экономического развития. Примеры высказываний: *«...низкий уровень доверия резко*

ограничивает временной горизонт деятельности и, соответственно, долгосрочные инвестиции, долгосрочные отношения не выстраиваются...».

Эксперты из второй группы (составляющие большинство) указывают на определяющее влияние социально-экономических условий и, особенно, задающих эти условия элитных групп. Примеры высказываний: *«Я думаю, что экономическая система абсолютно первична – она определяется выбором элиты, который произошел в начале 90-х годов, и основные параметры этого выбора в настоящий момент сохраняются, удерживаются и формируют экономическую культуру».*

Третья группа экспертов уверена во взаимном влиянии экономической культуры и экономической системы: экономическая система задает спектр стимулов, востребующих нужные модели поведения, которые впоследствии «опривычиваются», становятся частью культуры и уже сами способствуют поддержанию и воспроизводству экономической системы. Представляется, что такой взгляд является более верным и, как было показано в первой главе, именно он находит отражение в работах ведущих ученых.

С учетом всех высказанных экспертами точек зрения, были выделены семь групп факторов (барьеров), связанных со сложившейся экономической системой и соответствующих ей особенностей экономической культуры населения, которые тормозят переход национальной экономики на траекторию инновационного развития и формирование необходимой для этого продуктивной экономической культуры у городской молодежи. Важно отметить, что вследствие специфики исследуемой темы, эти барьеры тесно взаимосвязаны, а также отчасти повторяют отмеченные нами в параграфе 1.2 факторы, касающиеся социально-экономического и социокультурного контекста, в котором проходило становление молодежи.

1) Барьеры со стороны крупных экономических агентов:

– дисбаланс сил крупных и менее влиятельных «игроков» – наемных работников, малого бизнеса, высокотехнологичного сектора экономики. Помимо этого, отсутствие единых «правил игры» для всех участников

экономических отношений, что ведет к росту дополнительных транзакционных издержек. Примеры высказываний: *«Интересы крупных бизнес-структур и крупного капитала имеют неоправданно большой вес по сравнению с интересами рядовых граждан, работников и мелких предпринимателей. От этой ключевой проблемы происходят все остальные. Есть дисбаланс интересов и внутри предпринимательского класса – между представителями естественных монополий, энерго-сырьевого и финансово-торгового бизнеса, с одной стороны, и бизнеса обрабатывающей промышленности – с другой. Отсюда – низкие темпы экономического развития, не роста, а совершенствования структуры экономики»;*

– преобладание ренто- и краткосрочно ориентированного поведения у экономических агентов, подразумевающего быстрое извлечение доходов без создания дополнительной стоимости, следствием чего становится отсутствие инвестиций в развитие производства в части внедрения наукоемких технологий с длительным периодом окупаемости и обучения персонала, что дезориентирует работников и негативно сказывается на их трудовых установках и этике. Примеры высказываний: *«В нашем капитализме доминирует такая форма дохода как рента, краткосрочная, в крайнем случае среднесрочная»; «Третья причина – это нацеленность крупного бизнеса на краткосрочные операции и спекуляции. А так как экономика страны строится сегодня на базе стихийного характера капитала по принципу «деньги на бочку здесь и сейчас», они не позволяют человеку выстраивать свою личную стратегию с ориентацией на развитие себя как работника с будущим, со всей своей эффективностью, способностями и талантом»; «Посмотрите на гигантские цифры чистого оттока частного капитала. Вот эта система, которая позволяет выводить средства с подконтрольных предприятий, и определяет и низкую заинтересованность в реальных производственных инвестициях, и положение людей, которым в результате недоплачивают, потому что средства, которые выводятся в оффшоры,*

получаются за счет урезания инвестиций, фонда оплаты труда, окладов менеджеров. И на это люди реагируют тем, что начинают приворовывать».

2) Барьеры характера и структуры экономики:

– преобладание импорта вместо налаживания производства готовых товаров на своей территории, и, как следствие, гипертрофированное развитие сырьевого и упадок/отставание (от зарубежных конкурентов) высокотехнологичного сектора. Примеры высказываний: *«В системе мировой экономики Россия играет роль энерго-сырьевого придатка для более развитых стран и находится в значимой финансовой зависимости от мирового рынка»;*

– доминирование финансового сектора над производительным. Примеры высказываний: *«В банках сейчас находятся огромные финансовые ресурсы – десятки триллионов рублей. Но огромные кредитные ресурсы превращаются не в производительную деятельность, а в крепостное право»;*

– отсутствие стратегического планирования в экономике, отсутствие или малое количество надежных долгосрочных проектов, привлекающих «длинные деньги» как со стороны институциональных инвесторов, так и со стороны рядовых граждан. Примеры высказываний: *«Пенсионные накопления — это самые длинные деньги в экономике, и они гарантированы там, где есть долгосрочные стратегии развития и достигнуты долгосрочные темпы экономического роста. У нас же, наоборот, Пенсионный фонд рассматривается государством как один из источников покрытия текущих своих проблем, прорех и провалов»;*

– длительная неопределенность экономической ситуации, проявляющаяся в волатильности рубля, нестабильности цен, количества достойно оплачиваемых рабочих мест. Помимо этого, наличие прецедентов утраты сбережений широкими слоями населения (в результате действий не только мошенников, но и государства, например, в первом десятилетии постсоветского периода), частые изменения в пенсионной системе, что способствует недоверию к финансовым организациям и политике государства;

3) Барьеры государственного управления:

– слияние политической и экономической элиты, и, как следствие, широкие возможности для недобросовестной конкуренции и монополизации рынка, укорененность модели авторитарно-корпоративного управления. Примеры высказываний: *«Вы не можете контролировать предприятие, которое приносит выгоду, если у Вас на оплате не стоят какие-то влиятельные люди из государственных структур и правоохранительных органов. Если Вы посмотрите нашу золотую сотню Форбс, то большинство тех, кто там указан, имеет различные политические должности»;*

– широкая распространенность коррупционных практик в отношениях бизнеса и государства (чиновников), мотивирующая на поиск коррупционных схем, а не следование правовым нормам;

– возможности для произвола чиновников при решении вопросов регистрации, организации и развития бизнеса – поощрения «своих» и возведения барьеров для «чужих». Примеры высказываний: *«То, что называется у нас ручным управлением, действует не только в главной вертикали власти, но и во всех ее нижестоящих звеньях. Такая ситуация, когда государственные чиновники за счет произвольного вмешательства очень сильно могут влиять на функционирование бизнеса, и характеризует нашу экономику, как бюрократический капитализм»;*

– недостаток или отсутствие господдержки и капиталовложений в инновационные сектора экономики, в свое производство, а также отсутствие налаженной системы поддержки государством частного бизнеса, особенно на региональном и местном уровне;

Примечание – Обращаясь к публикации Г.Б. Клейнера, можно дополнить этот список барьеров неспособностью государства эффективно координировать и поддерживать участников инновационной деятельности, неравным доступом к информации, необходимой для инновационных разработок, отсутствием эффективных механизмов объективной экспертизы и распространения передовых разработок, а также низким уровнем поддержки фундаментальной науки [8].

– недостаточная защищенность прав частной собственности рядовых граждан и предпринимателей, а также слабая защищенность граждан на

финансовом рынке Следствием этого становится неблагоприятный инвестиционный климат и низкая готовность к предпринимательской деятельности. Примеры высказываний: *«Человек может потерять деньги на счетах в банках из-за недостаточной степени защищенности той информации, которая необходима для доступа к этим средствам. Он может потерять недвижимое имущество в результате мошеннических действий, от которых тоже мы недостаточно защищены. Человек может потерять имущество из-за того, что были допущены нарушения государственными органами, которые разрешают и регистрируют сделки с этим недвижимым имуществом и т.д. В сфере бизнеса широко были распространены и до настоящего времени встречается такое явление как рейдерский захват»;*

– несовершенство работы судебной системы, транслирование резонансных прецедентов о ее избирательном характере, что, кроме прочего, мотивирует рядовых граждан на обогащение любым путем. Примеры высказываний: *«Тебя осудят, если ты украл булку, а если ты украл миллиард, то претензий к тебе не будет»;* *«Молодежь понимает: чтобы попасть в привилегированную группу, надо воспроизводить ее поведение. Это на уровне подсознания, полуощущения – все делают, все берут, и мне надо также»;*

4) Барьеры в сфере труда:

– большой теневой сегмент экономики, что ведет не только к недобору доходов бюджета, но и к социальной незащищенности занятых в нем работников, безнаказанности «непрозрачных работодателей», нарушающих трудовое законодательство;

– несоразмерность рабочей нагрузки и оплаты труда во многих, в том числе социально-значимых отраслях, высокая разница в доходах зарплатах топ-менеджмента и рядовых сотрудников, что обуславливает у последних демотивацию добросовестного труда, низкую лояльность компании и пр.

5) Социально-экономические барьеры:

– социально-экономическое неравенство в доходах, имуществе и в доступе к услугам образования и здравоохранения, которые, в свою очередь,

определяют жизненные шансы и качество жизни. У тех, кому они становится все менее доступными, это обуславливает своего рода «обиду», стремление «восстановить справедливость» (эмоциональный, морально-нравственный мотив) и, как отметил один из экспертов, «вывести средний финансовый достаток на высокий уровень» (рациональный мотив) путем сокрытия доходов, различных «серых» схем;

- низкий уровень доходов населения, снижающий емкость внутреннего рынка и тормозящий внедрение в производство технологических инноваций. Более того, низкий уровень доходов существенно ограничивает возможности населения инвестировать на долгосрочную перспективу, так как, заработная плата – единственный источник доходов;

- сокращение социальных функций государства, снижение доступности здравоохранения, образования, низкий уровень социальной ответственности бизнеса наряду с отсутствием реальных возможностей для самоорганизации в сфере труда, на уровне местного самоуправления, что преимущественно у молодежных генераций (а также высокодоходных групп) стимулирует сугубо индивидуалистическую ориентацию с упором на финансово-спекулятивную деятельность.

- насаждение через масс-медиа и социальные сети потребительского образа жизни и завышенных стандартов потребления, не соответствующих материальным возможностям большинства населения.

б) Барьеры в образовательной сфере:

- недостаток государственных и частных инвестиций в экономику знаний, в человеческий капитал и разрыв между системой среднего специального/высшего образования и рынком труда, обуславливающий проблему эффективной (то есть, с соответствующей оплатой труда) занятости по специальности, а также неясность карьерных траекторий особенно в производительных, наукоемких секторах экономики;

- обесценивание в СМИ и социальных сетях упорного труда и распространение в молодежной среде представлений о легких и быстрых

путях к благополучию через: а) приобретение полезных «связей», б) быструю переквалификацию под востребованные на рынке труда профессии с «гарантией» высокого дохода, что, с одной стороны, девальвирует среднее специальное и высшее образование, а, с другой – препятствует углублению, оттачиванию полученных знаний и навыков, в) «в один клик» открыть свое дело и заниматься им, не выходя из дома, г) заняться блогерством, зарабатывая на рекламных коллаборациях и «донатах» от подписчиков/патронов. Примеры высказываний: *«Есть две культуры: первая построена на созидательной, рациональной деятельности, когда я зарабатываю свои деньги как квалифицированный инженер, рабочий, научный сотрудник, качественный управленец, и молодой человек уже на школьной скамье думает: «Как мне, исходя из моих склонностей и качеств, стать кем-то в этих сферах». Вторая культура поощряет действовать по принципу: «Кто больше требуется на рынке?». К сожалению, эта культура сейчас преобладает»;*

- отсутствие эффективной системы финансового просвещения.

7) *Социокультурные барьеры:*

- низкий уровень межличностного и институционального доверия, отчужденность населения, утрата им субъектности и, как следствие, низкий уровень социального энтузиазма и солидарности, что препятствует развитию гражданского общества и включению в практики общественного контроля. Примеры высказываний: *«Сейчас – скорее, мой огород, моя хата, остальное пусть горит синим пламенем. Того энтузиазма, который порождал ту субъектную энергию индивида, заставляющую его после ночных смен идти учиться в школу, сидеть над чертежами, которые никто не оплачивал, больше нет, и не будет в ближайшей перспективе»;*

- отсутствие интериоризированных табуирующих норм морали и религии в условиях правовой «невнятности». Как следствие, оправдание аморальной и противоправной деятельности личным пониманием справедливости той или иной ситуации;

– с одной стороны, патерналистское мышление, возложение на государство ответственности за обеспечение более высокого уровня жизни, с другой – готовность, по описанным выше причинам, к оппортунизму в сфере труда и в отношениях с государством, установка на поиск «лазеек» с целью снизить издержки и утаить свои ресурсы от надзорных органов. Примеры высказываний: *«Мы можем позволить себе уйти от налогов, не платить по кредитам, требовать, чтобы нам простили долги. В сфере бизнеса, как правило, если есть лазейки, то мы всегда уйдем в тень – это «серые зарплаты», вывод капитала за границу или регистрация компании за границей, чтобы не платить налоги здесь»; «Готовность приворовывать распространена больше, чем следует. Причина заключается в том, что со мной нечестно обращаются те, от кого я завишу. И поэтому я готов отплатить им тем же – при возможности я украду»;*

– недостаточно развитый навык ведения личного/семейного бюджета, отказ от долгосрочного финансового планирования, отсутствие сбалансированности в сберегательном поведении, а также стереотипы и негативный опыт инвестирования, что отрицательно сказывается не только на готовности к долгосрочным вложениям, но и на ответственности при выполнении собственных обязательств – кредитных, налоговых и пр.;

– укорененность коррупционного мышления. Примеры высказываний: *«Глубокое проникновение взятки как ценности в повседневную культуру. Наш человек считает взятку законной: дать взятку готов, и соответственно, взять взятку готов»;*

Эксперты отдельно подчеркнули резкий – «любой ценой» – переход с командно-административных на рыночно-конкурентные «рельсы», что обусловило специфический характер экономической модели, в которой «правила игры» не были жестко определены и преследовали скорее узкокорыстные, а не общественные интересы. Это обусловило регресс культуры от относительно сформированной «производственно-коллективистской» к не предрасположенной к рыночной

конкуренции и развитию высокотехнологичных производств «крестьянско-индивидуалистической», которая помогла быстро приспособиться к недостаткам и «лазейкам» новой экономической модели. В последующем же соответствующие практики закрепились уже на уровне габитуса и нерелексируемой картины мира. Помимо этого, снижение влияния этических принципов на поведение, особенно, молодежи, при переходе к капитализму и рынку в отсутствие должных ограничений – со стороны семьи, социально-профессиональных коллективов, институтов образования, правоохранительной системы, общественной идеологии, подразумевающей, как минимум, цели (образ будущего), а также способы их достижения.

Примечание – Тезис о дискретности российской истории и культуры, когда каждый последующий этап развития практически полностью отбрасывает, забывает уроки предыдущего, находит свое подтверждение в работах других исследователей, начиная еще с П.Я. Чаадаева [176; 177; 235]. Как отмечает Н.Н. Зарубина, переход от командно-административной системы к рыночной (точнее, та архаика, которая сопровождала этот процесс) оставил глубокий след на социально-экономических отношениях и национальной культуре [236]. Вследствие этого, «российская экономика в большом объеме сохраняет черты экономики с неустойчивым этосом, со взяточничеством, nepотизмом, мздоимством, использованием власти или финансового положения для продвижения своих людей, товаров, денег, криминального господства» [237; 181]. Весьма показательными являются наблюдения А.А. Аузана «...я стал спрашивать наших бизнесменов и студентов, какая игра выражает российские ценности? ... Одни говорили – «стенка на стенку»... Другие говорили – прятки, что тоже не лишено оснований» [180].

Результаты проведенного опроса, их валидация и дополнительная интерпретация в ходе экспертных интервью подтверждают сформулированный в первой главе тезис: обуславливая и взаимодополняя друг друга, выстроенная «сверху» институциональная среда и сформировавшаяся «внизу» культура предрасполагают молодежь к воспроизводству девиаций в экономической сфере, особенно при наличии для этого возможностей и «уважительных» причин. С учетом обозначенных барьеров и упомянутых выше проблем, кардинальная трансформация экономической культуры молодежи (переход от модели индивидуальной адаптации к условиям «авантюристического» (по М. Веберу), полупериферийного (по И. Валлерстайну) капитализма к модели, требующейся для долгосрочного

устойчивого развития), возможна лишь как реакция на сущностные изменения в характере экономической системы – ее переходе к производительной и более социально-ориентированной модели. Этому процессу могли бы служить следующие связанные между собой меры:

Примечание – Одна часть предложений была сформулирована незадолго до событий, начавшихся в феврале 2022 года, а другая – годом и более спустя, и также впоследствии корректировались. Поскольку общая социально-экономическая ситуация остается неопределенной, представляется, что ключевые пункты не теряют и даже приобретают еще большую актуальность.

1) на высшем государственном уровне необходимо принять четкое и однозначное решение о развитии национальной экономики как производительной и инновационной. Для чего должны быть определены и зафиксированы в стратегических документах приоритеты и разработаны подробные и обеспеченные ресурсами долгосрочные планы в каждой из ключевых сфер (образовании, науке, промышленности, культуре и другом), подразумевающие жесткий контроль и санкции для ответственных за их реализацию. Примеры высказываний: *«Сейчас министерства работают так, что им лишь бы какую-нибудь программу составить, какую-то дорожную карту и галочки ставить. Чтобы экономическая культура формировалась в духе производственной экономики, нужны коренные сдвиги в экономической политике. Все капиталовложения должны быть пересмотрены радикально, выделены приоритеты, например, в области развития тяжелого машиностроения и т.д. Когда началась индустриализация, то возник запрос на передовое образование, в основном, инженерное, и сфера высшего образования в массовом порядке начала перестраиваться – буквально за 10 лет были достигнуты впечатляющие успехи. Школьное образование также стало подтягиваться в эту общую систему формирования новой культуры производства. Культура, просвещение, законодательство, госуправление и банковско-финансовая сфера также стали встраиваться в этот общий проектный тренд, который был назван индустриализацией»*; *«Изменение характера экономической системы создаст предпосылки для тех, кто*

выполняет производительную, созидательную функцию, и тогда соответствующие морально-этические и культурные нормы получают преобладание. Будут востребованы те, кто хочет свое финансовое благополучие создать за счет профессиональных достижений, вклада в развитие производства, во внедрение технологий»;

2) борьба с коррупцией, обеспечение независимости судебной системы. Примеры высказываний: *«Искоренение коррупции – это коренная мера, которая способствует повышению экономической культуры. Осознание того, что никого нельзя подкупить, что зарабатывать деньги с помощью недобросовестных чиновников не получится, резко повысит грамотность населения. Это резко повысит независимость судебной системы и ее эффективность, и, мне кажется, что это ключ ко всему вообще – и к производительному характеру экономики, и к повышению экономической культуры, так как человек без связей и денег сможет отстаивать свои права»;*

3) расширение платежеспособного спроса как одного из ключевых факторов экономического роста требует проведения эффективной «политики доходов», содействующей появлению у широких слоев населения свободных денежных средств, которые они могли бы накапливать в форме организованных сбережений или непосредственно направлять в сферу инвестиций. В этом случае программы повышения финансовой грамотности имели бы гораздо больший эффект, поскольку абстрактные знания перешли бы в область практического опыта. Интерес индивидов к получению информации зависит от возможности ее практического использования с выгодой для себя, а усвояемость полученных навыков – от того, насколько часто их практикуют. Помимо необходимых изменений в системе оплаты труда (увеличении доли заработной платы в ВВП) и порядке определения размера социальных трансфертов (прежде всего, пенсий) «политика доходов» должна включать в себя меры, направленные на ограничение роста стоимости жизни (тарифы на услуги естественных монополий и т.д.);

4) преодоление дисбалансов в системе трудовых отношений в сторону большей защиты наемного труда, что требует: а) сокращения теневого сектора; б) преодоления необоснованных диспропорций в оплате труда топ-менеджеров и рядовых работников; в) изжитие nepoтизма в системе госуправления, госкорпорациях, госбанках и тому подобное, поскольку реализация подобной практики на вершине власти и управления приводит к ее воспроизводству и легитимации на нижних уровнях и, кроме того, снижает в глазах населения ценность профессионализма и упорного труда. Подобные изменения в сфере труда возможны лишь в случае трансформации характера экономической системы: содержание труда в наукоемких, ориентированных на высокотехнологичные инновации секторах предполагает использование высокопрофессиональной и хорошо мотивированной рабочей силы, в отличие от торгово-посреднической сферы и отраслей низкого передела;

5) искоренение практики изменения государством правил «игры» по ходу «игры». Замораживание обязательных пенсионных накоплений и, особенно, повышение пенсионного возраста не только лишний раз убедило население, включая молодежь, в ненадежности государственной пенсионной системы, но дало повод экстраполировать свое усилившееся недоверие на все, что связано с пенсиями, включая добровольное пенсионное страхование. Аналогичная ситуация изменения «правил игры» по ходу «игры» наблюдалось в предыдущие годы в налоговой сфере, когда параллельно заверениям в неизменности налогов росло число квази-налоговых сборов;

6) развитие высокотехнологичных отраслей промышленности, для которых характерны длинные производственные цепочки и большое количество контрагентов, невозможно в условиях низкого уровня договорной культуры, а высокое качество продукции – невозможно при толерантном отношении к разного рода мошенничеству (фальсификациям и тому подобному). В то же время девиации в сфере экономики превратились в устойчивую социальную практику. С учетом приносимого экономического эффекта нет оснований ожидать, что она исчезнет сама собой. Все зависит от

того, какие модели поведения во всех сферах жизни будут транслироваться политико-экономической элитой, в том числе, насколько жесткими и неотвратимыми для всех будут наказания за различные нарушения обязательств и мошенничество;

7) необходимо пересмотреть отношение к отраслям социальной сферы – государственному образованию, здравоохранению и культуре, вынуждающее их наращивать объем платных услуг и снижать доступность и качество бесплатных, для чего необходимо обеспечить их бюджетное финансирование на уровне, не ниже, чем в развитых странах. Помимо того, что эта мера нужна для наращивания человеческого потенциала страны, она еще будет содействовать формированию налоговой культуры, поскольку условием надлежащего выполнения гражданами своих обязательств является представление о том, что и государство (по Конституции являющееся социальным) выполняет свои;

8) повышению заинтересованности населения в инструментах долгосрочного инвестирования будет содействовать проведение эффективной промышленной политики, направленной на поддержку и развитие ключевых высокотехнологичных отраслей не только ВПК, но и гражданского сектора. Рост рентабельности соответствующих производств, увеличение числа рабочих мест и зарплат будет содействовать снижению уровня неопределенности, расширять горизонт планирования компаний и домохозяйств и, как следствие, содействовать росту их интереса к вложениям в долгосрочные финансовые инструменты.

К мерам более частного порядка, но не менее важным, можно отнести:

Меры в сфере образования, что особенно важно, когда речь идет о молодежи:

– обеспечение доступности и качества среднего и, затем, профессионального образования, его соответствия стратегическим целям развития экономики. Примеры высказываний: *«У системы образования во главе с министерством просвещения и министерством науки и высшего*

образования должны быть четко определены цели и представления, какой должен быть на выходе учащийся, какие должны быть знания, навыки...»;

- повышение размера стипендий студентам как в целом, так и наиболее инициативным и усердным; расширение возможностей для работы студентов в вузе/ссузе;

- развитие системы наставничества и профориентационной помощи при выборе будущей профессии уже с начальной ступени образования;

- акцентирование внимания в школьном образовании (с одной стороны, через увеличение часов, с другой стороны – через привлечение квалифицированных педагогов) на точных и естественнонаучных дисциплинах;

- увеличение государственного финансирования профессионального образования с целью снизить зависимость вузов и ссузов от приема абитуриентов, не соответствующих требованиям;

- совершенствование системы финансового просвещения; расширение знаний городской молодежи в сфере экономического законодательства: трудового, гражданского, финансового, о способах реализации и отстаивания своих прав (трудовых, потребительских и прочих) на работе, в предпринимательской деятельности (например, правила регистрации бизнеса и получения поддержки, способы взаимодействия с недобросовестными контрагентами), и за ее пределами – получение налоговых вычетов и льгот, дополнительных доходов от сбережений и инвестиций.

В сфере культуры, среди прочего, необходимо:

- трансляция в масс-медиа, в том числе, средствами киноискусства примеров для подражания – людей, добившихся больших успехов в своей профессии или бизнесе добросовестным трудом и знаниями. Аналогичный подход можно использовать и при обучении финансовой грамотности и дисциплине. Примеры высказываний: *«У нас забыли про пропаганду людей, которые добились всего сами. Такие люди есть, которые работают и*

сотрудничают, прошли через банкротство, и все равно выдержали. А сейчас только одни бандиты и пацаны в телевизоре;

– формирование положительных образов честного труда, следования этическим нормам через институты семьи и образования. Примеры высказываний: *«В процессе социализации нужно формировать образ труда, этические критерии, на основе которых будет оцениваться собственная деятельность, деятельность других. Помимо этого, должны быть экономические основания целесообразности честной деятельности, то есть человек должен получать вознаграждение за хорошее поведение: признанием, репутацией, какими-то материальными бонусами».*

Эти и иные, оставшиеся за рамками изложения, меры призваны и могут скорректировать культурные паттерны молодежи в искомую сторону. Однако очевидно, что за сложившейся экономической системой стоит мощная группа интересов, способная оказывать определяющее влияние на работу государственно-политического механизма, поддерживающего и воспроизводящего такую экономическую модель. Соответственно, необходимы радикальные изменения в установках, интересах и моделях поведения элитных групп. Примеры высказываний: *«Никакой обреченности на взятки, оппортунизм и воровство нет, но корректировать можно начинать только сверху. Имею в виду, что для коррекции требуется другая социально-экономическая система, в которой производительный аспект хозяйственной деятельности будет доминировать, а это зависит, прежде всего, от интересов правящего класса».*

Выводы по главе:

1) фиксируется запрос молодежи к государству на более справедливое устройство российского общества, а именно: а) снижение социального неравенства и сокращение чрезмерных разрывов в доходах и качестве жизни между богатыми и бедными слоями населения, б) обеспечение равенства всех перед законом и в) равных возможностях ведения экономической и предпринимательской деятельности, а также г) поддержании стабильных

«правил» игры в сферах экономики и финансов. Оценка молодежью деятельности государства по реализации данного запроса, а также в части его способности проводить эффективную социально-экономическую политику во многом обуславливается уровнем доверия официальным СМИ. Расхождение между «транслируемой картинкой» и реальным положением дел может спровоцировать расширение оппортунистических и маргинальных практик и значимое снижение институционального доверия;

2) экспертный опрос позволяет выделить 7 групп барьеров, препятствующих формированию у молодежи продуктивной экономической культуры, а именно: барьеры со стороны крупных экономических агентов, социальные-экономические (в первую очередь, высокий уровень неравенства) дисфункции, дисбалансы на рынке труда и в производственном секторе, «оторванность» от них системы образования и науки, проблемы государственного управления (распространенность коррупции), и социо-культурные барьеры (в первую очередь, низкий уровень доверия, короткий горизонт планирования и др.);

3) трансформация экономической культуры городской молодежи в сторону, более соответствующую развитию производительной, инновационной экономики, возможна лишь при условии кардинальных, сущностных изменений в экономической системе. В первую очередь это касается выстраивания системы долгосрочного, ресурсно-обеспеченного планирования, снижения социального неравенства, декоммерциализации социальной сферы, обеспечения незыблемости норм закона (и особенно прав частной собственности), а также крупных инвестиций в промышленность и науку. Проведение такой политики требует консолидации усилий общества, для чего, в первую очередь, нужно изменение целеполагания, установок и моделей поведения российской элиты.

Заключение

Устойчивое развитие российской экономики требует перехода к модели, основанной на наукоемком, высокотехнологичном производстве. Такая задача давно постулируется учеными и практиками, фиксируется в документах стратегического характера, но, несмотря на это, в течение нескольких десятилетий структурной перестройки экономики не происходило, продолжалось снижение уровня научно-технологического развития. Сегодняшняя геополитическая турбулентность ставит такую задачу с новой силой, и некоторые подвижки происходят, но специалисты опасаются повторения ситуации, не раз имевшей место в истории страны, когда «модернизационный рывок» ограничивался лишь одной сферой, а экономическое отставание в целом сохранялось.

С учетом той роли, которую в развитии модели экономики играет экономическая культура, представлялось важным осуществить поиск культурных факторов, задающих тот или иной вектор развития. При этом в фокус внимания была поставлена экономическая культура городской молодежи – как генерации, во многом определяющей будущее страны.

Для проведения исследования была разработана концептуальная модель социологического анализа экономической культуры городской молодежи, состоящая из внешнего контура, образуемого автоматически воспроизводимыми, нерефлексируемыми установками и моделями экономического поведения в сфере труда, распределения, обмена и потребления, и внутреннего контура, образуемого, во-первых, социально-экономическими интересами, жизненными целями и ценностными установками, во-вторых, представлениями и отношением к формальным и неформализованным правилам и нормам экономической деятельности, в-третьих, ожиданиями относительно благоприятности сложившихся социально-экономических условий и добросовестности действий других участников социально-экономических отношений.

В результате диссертационного исследования поставленная цель достигнута – выявлены доминирующие характеристики экономической культуры российской городской молодежи. Для экономической культуры заметной доли городской молодежи характерны следующие черты: во-первых, представления об официальных нормах и правилах в сфере экономических отношений как об условных, зачастую несправедливых, и значимо не порицаемых со стороны общества в случае их нарушения; готовность преступить нормы морали и закона в своей экономической деятельности в силу широкого спектра причин, стратегия партикуляризированного доверия. Во-вторых, достаточно высокий трудовой потенциал и мотивация, но, одновременно, представления о несправедливом характере трудовых отношений между работодателем и наемным работником, невозможности достижения высоких карьерных позиций без обращения к «связям», отсутствии значимой связи между упорной учебой и заработной платой. В-третьих, достаточно высокий интерес к открытию своего бизнеса, но стереотипы о неблагоприятных условиях для предпринимательской деятельности – высоких налогах, бюрократии, коррупции, недобросовестности конкурентов и уязвимости прав частной собственности. В-четвертых, несформированность и ситуативность установок и моделей поведения в сфере сбережений и кредита, заметный интерес к «длинным» финансовым инструментам, но представления об их ненадежности в долгосрочной перспективе. В-пятых, запрос на более справедливое социальное устройство российского общества, неудовлетворенность деятельностью государственных институтов и элиты в части реализации ими эффективной социально-экономической политики.

Следствием перечисленных характеристик экономической культуры городской молодежи являются низкий уровень договорной дисциплины, атомизация, низкий потенциал кооперативных форм экономической деятельности; «денежная этика», перетекание талантливых кадров в более прибыльные, но менее производительные и социально-ориентированные

сферы; вынужденная включенность в бизнес, развитие мелких, краткосрочных, не производительных проектов, опора на отрицательные стереотипы при ведении бизнеса; эмоциональное и компульсивное потребление, рост за кредитованности, снижение потребительского потенциала и отсутствие долгосрочных накоплений и инвестиций; распространение неформальных экономических практик: уход от налогообложения, участие в коррупционных практиках и др.

Среди ключевых детерминант формирования и динамики экономической культуры городской молодежи следует выделить а) средовые, или контекстуальные, факторы; факторы социализации (горизонтальной и вертикальной); факторы культурного архетипа. Результаты диссертационного исследования свидетельствуют, что сложившийся в постсоветский период институциональный контекст, а также веками формировавшийся культурный архетип предрасполагают молодых россиян к воспроизводству, не способствующих развитию производительной инновационной экономики стереотипов, установок и практик экономической деятельности.

Анализ трудов российских и зарубежных ученых о связи экономики и культуры и собранного в ходе диссертационного исследования эмпирического материала (в том числе экспертных интервью) позволил подтвердить выдвинутую гипотезу: действительно, экономическая культура городской молодежи во многом является продуктом сложившейся в постсоветский период экономической системы, имеющей сущностные черты «авантюристического капитализма» (по М. Веберу), и ее кардинальная трансформация от преобладающей сегодня индивидуальной адаптации к культуре, необходимой для развития современной высокотехнологичной экономики, возможна лишь как реакция на сущностные изменения в характере экономической системы – её переориентации на производительную и более социально-ориентированную модель. В первую очередь это касается выстраивания системы долгосрочного, ресурсно-обеспеченного планирования, снижения социального неравенства, декоммерциализации

социальной сферы, обеспечения незыблемости норм закона (и особенно прав частной собственности), а также крупных инвестиций в промышленность и науку. Проведение такой политики требует консолидации усилий общества, для чего, в первую очередь, нужно изменение целеполагания, установок и моделей поведения российской элиты.

Проделанная работа открывает широкий спектр направлений для будущих исследований, в частности, запроса молодежи на экономическую трансформацию и ее готовности стать активным субъектом такой трансформаций; новых способов взаимодействия (или наоборот, избегания контактов) молодежи с другими акторами экономических отношений и др.

Список литературы

1. Сорокин, Д.Е. Технологическое обновление российской экономики: необходимость и ограничения / Д.Е. Сорокин // Экономика. Налоги. Право. – 2017. – № 1. Том 10. – С. 20-28. – ISSN 1999-849X.
2. Сорокин, Д.Е. Российская экономика: сегодня и завтра (вступительное слово) / Д.Е. Сорокин // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2018. – № 3. Том 19. – С. 5-7. – ISSN 2073-1019.
3. Трансформация российской экономики в условиях формирования технологического суверенитета : монография / ответственный редактор Е.Б. Ленчук. – Санкт-Петербург : Алетейя, 2024. – 368 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-00165-910-5.
4. Сорокин, Д.Е. Условия перехода к инновационному типу экономического роста / Д.Е. Сорокин // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2010. – № 2. – С. 26-36. – ISSN 2079-4665.
5. Сорокин, Д.Е. Российская экономика: развитие и ограничители / Д.Е. Сорокин // Россия и современный мир. – 2013. – № 2 (79). – С. 48-68. – ISSN 1726-5223.
6. Аганбегян, А.Г. Переход к инновационному развитию – неотложная задача России / А.Г. Аганбегян // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2024. – № 3 (78). – С. 5-11. – ISSN 2411-4588.
7. Аганбегян, А.Г. Место России среди ведущих стран мира в процессе интеграции и соперничества в перспективе / А.Г. Аганбегян // Экономическое возрождение России. – 2024. – № 2 (80). – С. 12-33. – ISSN 1990-9780.
8. Клейнер, Г.Б. Институциональные факторы долговременного экономического роста / Г.Б. Клейнер // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 1. – С. 5-20. – ISSN 1609-1442.

9. Прохоров, А.П. Русская модель управления / А.П. Прохоров. – 4-е издание. – Москва : Издательство Студии Артемия Лебедева, 2017. – 496 с. – ISBN 978–5–98062–097–4.

10. Об изменении прогноза развития российской экономики на период 2025-2027 гг. в связи с усилением санкционного режима и вероятным ростом добычи нефти в США // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования : сайт. – Текст : электронный. – URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analitics/PIB/20250130sanks.pdf (дата обращения: 10.02.2025).

11. Экономисты ЦМАКПа предупредили о рисках банкротств в промышленном секторе // Ведомости : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2025/01/27/1088405-ekonomisti-tsmakpa-predupredili-o-riskah -bankrotstv> (дата обращения: 10.02.2025).

12. О ситуации в российской экономике // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования : сайт. – Текст : электронный. – URL: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analitics/DB/2025_01_21eco.pdf (дата обращения: 10.02.2025).

13. Щепаньский, Я. Элементарные понятия социологии / Я. Щепаньский ; общая редакция и послесловие академика А.М. Румянцева ; перевод с польского М.М. Гуренко. – Москва : Прогресс, 1969. – 365 с. – ISBN отсутствует.

14. Степин, В.С. Философская антропология и философия культуры / В.С. Степин. – Москва : Академический проект Альма Матер, 2015. – 542. – ISBN 978-5-904993-39-9.

15. Заславская, Т.И. Социология экономической жизни: Очерки теории / Т.И. Заславская, Р.В. Рывкина. – Новосибирск : Наука. Сибирское отделение, 1991. – 448 с. – ISBN 5-02-029106-4.

16. Кузьминов, Я.И. Советская экономическая культура: наследие и пути модернизации / Я.И. Кузьминов // Вопросы экономики. – 1992. – № 3. – С. 44-57. – ISSN отсутствует.
17. Димаджио, П. Культура и хозяйство / П. Димаджио // Экономическая социология. – 2004. – № 3. Том 5. – С. 45-65. – ISSN отсутствует.
18. Вебер, М. Избранное: Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер ; составление Ю.Н. Давыдова ; перевод с немецкого М.И. Левиной, А.Ф. Филиппова, П.П. Гайденко. – 2-е издание, дополненное и исправленное. – Москва : Издательство «Российская политическая энциклопедия», 2006. – 656 с. – ISBN 5-8243-0421-1.
19. Токвиль, А. Демократия в Америке / А. Токвиль ; перевод с французского Г.Дж. Ласки. – Москва : Прогресс, 1992. – 554 с. – ISBN 5-01-002-688-0.
20. Харрисон, Л. Кто процветает? Как культурные ценности способствуют успеху в экономике и политике / Л. Харрисон. – Москва : Новое издательство, 2008. – 300 с. – ISBN 978-5-98379-114-5.
21. Харрисон, Л. Евреи, конфуцианцы и протестанты. Культурный капитал и конец мультикультурализма / Л. Харрисон ; перевод с английского Ю. Кузнецова. – 2-е издание. – Москва : Социум, 2020. – 288 с. – ISBN 978-5-91603-600-8.
22. Федотова, Н.Н. Анализ культурных ресурсов: мягкая мощь и идентичность / Н.Н. Федотова // Знание. Понимание. Умение. – 2016. – № 4. – С. 55-69. – ISSN 1998-9873.
23. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма ; перевод с английского. – Москва : ООО «Издательство АСТ», 2004. – 730 с. – ISBN 5-17-024084-8.
24. Хофстеде, Г. Модель Хофстеде в контексте: параметры количественной характеристики культур / Г. Хофстеде // Язык, коммуникация и социальная среда. – 2014. – № 12. – С. 9-49. – ISSN 2224-0101.

25. Инглхарт, Р. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития / Р. Инглхарт, К. Вельцель. – Москва : Новое издательство, 2011. – 464 с. – ISBN 978-5-98379-144-2.
26. Инглхарт, Р. Постмодерн: Меняющиеся ценности и изменяющиеся общества / Р. Инглхарт // Полис. Политические исследования. – 1997. – № 4. – С. 6-32. – ISSN 1026-9487.
27. World Values Survey : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSNewsShow.jsp?ID=467> (дата обращения: 10.09.2024).
28. Травин, Д.Я. Как государство богатеет: путеводитель по исторической социологии / Д.Я. Травин. – Москва : Издательство Института Гайдара, 2022. – 400 с. – ISBN 978-5-93255-585-9.
29. Савченко, В.В. Экономическая культура как фактор развития общества / В.В. Савченко // Вестник Ставропольского государственного университета. – 2006. – № 44. – С. 88-97. – ISSN 1998-6383.
30. Культура в экономической системе координат : препринт / В.Ю. Муzychук. – Москва : Институт экономики РАН, 2023. – 48 с. – Текст : электронный. – URL: https://www.inecon.org/docs/2023/Muzychuk_paper_2023.pdf (дата обращения: 18.11.2023).
31. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – Москва : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – ISBN 5-88581-006-0.
32. Розенберг, Н. Как запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира / Н. Розенберг, Л.Е. Бирдцелл ; перевод с английского Б. Пинскера. – Москва : Издательство «Catallaxy», 1995. – 352 с. – ISBN 5-85618-059-3.
33. Норт, Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / Д. Норт, Д. Уоллис, Б. Вайнгаст / перевод с английского Д. Узланера, М. Маркова, Д. Раскова,

А. Расковой. – Москва : Издательство Института Гайдара, 2011. – 480 с. – ISBN 978-5-93255-303-9.

34. Аджемоглу, Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Д. Аджемоглу, Дж.А. Робинсон ; перевод с английского Д. Литвинова, П. Миронова, С. Сановича. – Москва : Издательство АСТ, 2015. – 575 с. – ISBN 978-5-17-093194-1.

35. Алесина, А. Культура и институты. Часть I / А. Алесина, П. Джулиано // Вопросы экономики. – 2016. – № 10. – С. 82-111. – ISSN 0042-8736.

36. Алесина, А. Культура и институты. Часть II / А. Алесина, П. Джулиано // Вопросы экономики. – 2016. – № 11. – С. 24-56. – ISSN 0042-8736.

37. Даймонд, Дж. Ружья, микробы и сталь: история человеческих сообществ / Дж. Даймонд ; перевод с английского М. Колопотина. – Москва : Издательство АСТ, 2017. – 768 с. – ISBN 978-5-17-101162-8.

38. Олсон, М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз / М. Олсон. – Москва : Новое издательство, 2013. – 324 с. – ISBN 978-5-98379-170-1.

39. Федоров, В.В. Ума палата / В.В. Федоров. – Москва : Всероссийский центр изучения общественного мнения, 2023. – 300 с. – ISBN 978-5906345-45-5.

40. Зингалес, Л. Спасение капитализма от капиталистов: Скрытые силы финансовых рынков – создание богатства и расширение возможностей / Л. Зингалес, Р. Раджан ; перевод с английского А. Тягловой. – Москва : Складской комплекс, 2004. – 492 с. – ISBN 5-7218-0572-2.

41. Фукуяма, Ф. Отставание / Ф. Фукуяма ; перевод с английского А. Георгиева. – Москва : Астрель, 2012. – 477 с. – ISBN 978-5-271-43093-0.

42. Олсон, М. Власть и процветание. Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры / М. Олсон. – Москва : Новое издательство, 2012. – 212 с. – ISBN: 978-5-98379-168-8.

43. Аджемоглу, Д. Узкий коридор / Д. Аджемоглу, Дж.А. Робинсон ; перевод с английского О. Перфильева. – Москва : Издательство АСТ, 2021. – 704 с. – ISBN 978-5-17-121833-1.

44. Смит, А. Теория нравственных чувств / А. Смит ; подготовка текста, комментарии А.Ф. Грязнова. – Москва : Республика, 1997. – 351 с. – ISBN 5-250-02564-1.

45. Веблен, Т.Б. Теория праздного класса : The Theory of the leisure class. An economic study of institutions / Т.Б. Веблен ; перевод с английского С.Г. Сорокиной ; общая редакция В.В. Мотылева. – 4-е издание. – Москва : Либроком, 2011. – 365 с. – ISBN 978-5-397-01946-0.

46. Хайек, Ф. Пагубная самонадеянность / Ф. Хайек ; перевод с английского Т. Виноградовой. – Москва : Издательство АСТ, 2023. – 288 с. – ISBN 978-5-17-154664-9.

47. Канеман, Д. Думай медленно. Решай быстро / Д. Канеман. – Москва : Издательство АСТ, 2011. – 656 с. – ISBN 978-5-17-080053-7.

48. Талер, Р. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье / Р. Талер, К. Санстейн ; перевод с английского Е. Петровой. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 240 с. – ISBN 978-5-00100-785-2.

49. Талер, Р. Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / Р. Талер ; перевод с английского А. Прохоровой. – Москва : Издательство «Э», 2017. – 368 с. – ISBN 978-5-699-90980-3.

50. Акерлоф, Дж. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны / Дж. Акерлоф, Р. Крэнтон. – Москва : Карьера Пресс, 2010. – 224 с. – ISBN 978-5-904946-04-3.

51. Банерджи, А. Экономическая наука в тяжелые времена. Продуманные решения самых важных проблем современности / А. Банерджи, Э. Дюфло ; перевод с английского М. Маркова и А. Лащева. – Москва : Издательство Института Гайдара, 2021. – 624 с. – ISBN 978-5-93255-594-1.

52. Аузан, А.А. Культурные коды экономики: как ценности влияют на конкуренцию, демократию и благосостояние народа / А.А. Аузан. – Москва : Издательство АСТ, 2022. – 160 с. – ISBN 978-5-17-148122-3.

53. Аузан, А.А. «Эффект колеи». Проблема зависимости от траектории предшествующего развития – эволюция гипотез / А.А. Аузан // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. – 2015. – № 1. – С. 3-17. – ISSN 0130-0105.

54. Вахштайн, В.С. Техника, или Обаяние прогресса / В.С. Вахштайн. – Санкт-Петербург : Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2021. – 156 с. – ISBN 978-5-94380-336-9.

55. Федотова, В.Г. Культура, институты, политика / В.Г. Федотова, Н.Н. Федотова, С.В. Чугров // Полис. Политические исследования. – 2018. – № 1. – С. 143-156. – ISSN 1026-9487.

56. Социологический энциклопедический словарь / под редакцией Г.В. Осипова. – Москва : Инфра М – Норма, 1998. – 488 с. – ISBN 5-86225-635-0.

57. Российская Федерация. Законы. О молодежной политике в Российской Федерации : федеральный закон № 489-ФЗ от 30 декабря 2020 г. (с изменениями и дополнениями). – Справочно-правовая система «Гарант». – Текст : электронный. – URL: <https://base.garant.ru/400156192/> (дата обращения: 10.03.2024).

58. Зубок, Ю.А. Современная социология молодежи: изменяющаяся реальность и новые теоретические подходы / Ю.А. Зубок, В.И. Чупров // Россия реформирующаяся. – 2017. – № 15. – С. 12-48. – ISSN 2618-7523.

59. Рубинштейн, С.Л. Основы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. – Санкт-Петербург : Питер, 2002 г. – 720 с. – ISBN 5-314-00016-4.

60. Christaller, W. Die zentralen Orte in Süddeutschland / W. Christaller.
– Jena: Gustav Fischer, 1933. – 331 s. – ISBN 3-534-04466-5.
61. Шмидт, А.В. Городские агломерации в региональном развитии: теоретические, методические и прикладные аспекты / А.В. Шмидт, В.С. Антонюк, А. Франчини // Экономика региона. – 2016. – № 3. Том 12. – С. 776-789. – ISSN 2072-6414.
62. Шевчук, А.В. Постфордистские концепции как исследовательская программа / А.В. Шевчук // Экономическая социология. – 2002. – № 2. Том 3. – С. 44-61. – ISSN 1726-3247.
63. Макарова, Г.И. Акторы развития нестоличных промышленных городов: теоретико-методологические подходы к исследованию / Г.И. Макарова // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. – 2023. – № 3. Том 16. – С. 51-67. – ISSN 1993-1824.
64. Ольденбург, Р. Третье место: кафе, кофейни, книжные магазины, бары, салоны красоты и другие места «тусовок» как фундамент сообщества / Р. Ольденбург ; перевод с английского А. Широкановой. – Москва : Новое литературное обозрение, 2014. – 456 с. – ISBN 978-5-4448-0201-4.
65. Блокланд, Т. Сообщество как городская практика / Т. Блокланд ; перевод с английского Н. Проценко. – Москва : Новое литературное обозрение, 2023. – 232 с. – ISBN 978-5-4448-1926-5.
66. Landry, C. The creative city: A Toolkit for Urban Innovators / C. Landry. – Padstow : TJ International, 2008. – 287 p. – ISBN 978-1-84407-598-0.
67. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида ; перевод с английского. – Москва : Издательский дом «Классика-XXI», 2007. – 421 с. – ISBN 978-5-89817-185-8.
68. Zubarevich, N. Four Russias: Human Potential and Social Differentiation of Russian Regions and Cities / N. Zubarevich // Russia 2025 : Scenarios for the Russian Future. – London : Palgrave Macmillan Ltd., 2013. – P. 67-85. – ISBN отсутствует.

69. Шнейдерман, И.М. Финансовое поведение населения России: региональные различия / И.М. Шнейдерман, А.В. Ярашева, С.В. Макара // Вопросы статистики. – 2021. – № 6. Том 28. – С. 59-68. – ISSN 2313-6383.
70. Севрюкова, С.В. Кластерный анализ сберегательного поведения населения регионов Российской Федерации / С.В. Севрюкова // Вестник Брянского государственного университета. – 2012. – № 3-2. – С. 139-143. – ISSN 2072-2087.
71. Туктамышева, Л.М. Моделирование динамики финансового и потребительского поведения россиян / Л.М. Туктамышева, О.Б. Чаганова // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2021. – № 1. – С. 65-75. – ISSN 2077-7175.
72. Федотова, В.Г. Россия как цивилизационный проект: ракурсы интерпретации / В.Г. Федотова // Вопросы социальной теории. – 2021. – Том 13. – С. 56-72. – ISSN 2227-7951.
73. Численность населения по полу и возрасту на 1 января 2022 года // Федеральная служба государственной статистики : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781> (дата обращения: 30.08.2023).
74. Молодежь в городе: культуры, сцены и солидарности : монография / составитель и научный редактор Е.Л. Омельченко. – Москва : Издательский дом Высшей школы экономики, 2020. – 502 с. – 600 экз. – ISBN 978-5-7598-2128-1.
75. Гутыра, В.И. Идентичность современной городской молодежи (на примере столичного и провинциального города) / В.И. Гутыра // Вестник Омского университета. – 2015. – № 1 (75). – С. 160-165. – ISSN 1812-3996.
76. Уханова, Ю.В. Участие молодежи в развитии комфортной городской среды / Ю.В. Уханова, А.Э. Жданова // Caucasian Science Bridge. – 2022. – № 4 (18). Том 5. – С. 136-146. – ISSN 2658-5820.
77. Антонова, Н.Л. Право на город: повседневные практики молодежи и партисипация в производстве городского пространства / Н.Л. Антонова,

С.Б. Абрамова, В.В. Полякова // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2020. – № 3 (157). – С. 443-462. – ISSN отсутствует.

78. Качество молодого поколения в контексте модернизации России : монография / А.А. Шабунова, Г.В. Леонидова, М.А. Ласточкина [и др.] ; под общей редакцией А.А. Шабуновой. – Вологда : Вологодский научный центр Российской академии наук, 2016. – 235 с. – ISBN 978-5-93299-356-9.

79. Вишневская, Н.Г. Молодежь на рынке труда крупного города: проблемы эффективного трудоустройства / Н.Г. Вишневская // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. – 2014. – № 15 (186). – С. 38-47. – ISSN 2411-3808.

80. Темницкий, А.Л. Формирование индивидуальной субъектности в сфере труда у молодых работников современной России / А.Л. Темницкий // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2020. – № 3 (157). – С. 182-200. – ISSN отсутствует.

81. Попов, А.В. Молодежь на российском рынке труда: особенности занятости и факторы ее устойчивости (на примере Вологодской области) / А.В. Попов // Экономика труда. – 2023. – № 12. Том 10. – С. 1897-1914. – ISSN 2410-1613.

82. Кириллова, А.Д. Государственная политика России по содействию занятости молодежи в условиях вызовов современности / А.Д. Кириллова, А.В. Попов // Russian Journal of Economics and Law. – 2024. – № 3. Том 18. – С. 686-698. – ISSN 2782-2923.

83. Ариф, Э.М. Личное – это профессиональное: этичность молодых крафтовых предпринимателей в Санкт-Петербурге / Э.М. Ариф, Т.А. Кузьминова // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2021. – № 3 (163). – С. 179-199. – ISSN отсутствует.

84. Касаткина, Н.П. От самообразования к самозанятости: непарадный вход молодежи на рынок труда / Н.П. Касаткина, Н.В. Шумкова //

Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены.
– 2020. – № 3 (157). – С. 201-223. – ISSN отсутствует.

85. Тюриков, А.Г. О финансовой культуре студенческой молодежи / А.Г. Тюриков, Ю.В. Грызенова, Д.А. Кунижева // Социологические исследования. – 2023. – № 2. – С. 143-149. – ISSN 0132-1625.

86. Тюриков, А.Г. Представления россиян о финансово грамотном поведении как показатель сформированной финансовой культуры / А.Г. Тюриков, Д.А. Кунижева // Теория и практика общественного развития. – 2024. – № 9 (197). – С. 17-22. – ISSN 1815-4964.

87. Александрова, О.А. «Купить нельзя арендовать»: Куда поставит запятую столичная молодежь? / О.А. Александрова, Е.И. Борковская // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. – 2019. – № 5 (41). Том 9. – С. 97-105. – ISSN 2226-7867.

88. Зубок, Ю.А. Молодые специалисты: подготовка и востребованность на рынке труда / Ю.А. Зубок, В.И. Чупров // Социологические исследования. – 2015. – № 5 (373). – С. 114-122. – ISSN 0132-1625.

89. Зубок, Ю.А. Культурная жизнь и культурные практики молодежи малых городов: особенности саморегуляции / Ю.А. Зубок, В.И. Чупров // Знание. Понимание. Умение. – 2020. – № 3. – С. 140-156. – ISSN 1998-9873.

90. Габидуллина, Г.Р. Особенности изменения образа жизни городской и сельской молодежи в условиях трансформации российского общества : специальность 22.00.04 «Социальная структура, социальные институты и процессы» : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук / Габидуллина Гульнара Рафаэлевна ; Башкирский государственный педагогический университет имени М. Акмуллы. – Екатеринбург, 2009. – 23 с. – Библиогр.: с. 21-23. – Место защиты: Уральский государственный университет им. А.М. Горького.

91. Пищик, В.И. Особенности ментальности городской и сельской молодежи / В.И. Пищик // Вестник Удмуртского университета. Серия Философия. Психология. Педагогика. – 2016. – № 3. Том 26. – С. 63-72. – ISSN 2412-9550.

92. 87% городской молодежи готовы рассмотреть переезд в сельскую местность, если смогут там комфортно жить и работать // Аналитический центр НАФИ : сайт. – Текст : электронный. – URL: [https://nafi.ru/analytics/87-gorodskoy-molodezhi-gotovy-rassmotret-pereezd-v-selskuyu-mestnost-esli-smogut-tam-komfortno-zhit-/](https://nafi.ru/analytics/87-gorodskoy-molodezhi-gotovy-rassmotret-pereezd-v-selskuyu-mestnost-esli-smogut-tam-komfortno-zhit/) (дата обращения: 15.02.2025).

93. Шабунова, А.А. Сельская и городская молодежь: социокультурные разрывы сохраняются? / А.А. Шабунова, О.Н. Калачикова, М.А. Груздева // Народонаселение. – 2022. – № 2. Том 25. – С. 39-51. – ISSN 1561-7785.

94. Котов, Д.А. Трансформация репродуктивного поведения в контексте жизненных стратегий российской молодежи / Д.А. Котов, Н.В. Грек // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2020. – № 3 (157). – С. 499-517. – ISSN отсутствует.

95. Попов, А.В. Проблемы и перспективы развития сферы занятости по оси «центр-периферия» в модельном регионе России / А.В. Попов // Уровень жизни населения регионов России. – 2023. – № 4. Том 19. – С. 515-528. – ISSN 1999-9836.

96. Богданов, М.Б. Как сочетаются социальное, территориальное и гендерное неравенства в образовательных траекториях молодежи России? / М.Б. Богданов, В.М. Малик // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2020. – № 3 (157). – С. 392-421. – ISSN отсутствует.

97. Мкртчян, Н.В. Миграция молодежи из малых городов России / Н.В. Мкртчян // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2017. – № 1 (137). – С. 225-242. – ISSN: отсутствует.

98. Мкртчян, Н.В. Почему люди уезжают из одних регионов и приезжают в другие: мотивы межрегиональной миграции в России / Н.В. Мкртчян, Ю.Ф. Флоринская // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2020. – № 5 (159). – С. 130-153. – ISSN отсутствует.

99. Одинцов, А.В. Центроостремительная миграция молодежи из российской провинции: причины и тенденции (на примере Волгоградской области) / А.В. Одинцов, А.И. Шипицин, А.Ю. Марченко // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2020. – № 3 (157). – С. 335-354. – ISSN отсутствует.

100. Карпова, А.Ю. Изучение процесса онлайн радикализации молодежи в социальных медиа (междисциплинарный подход) / Ю.А. Карпова, А.О. Савельев, А.Д. Вильнин, Д.В. Чайковский // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2020. – № 3. – С. 159-181. – ISSN отсутствует.

101. Марков, Д.И. Первое столкновение с «черным лебедем»: как пандемия влияла на настроения выпускников вузов / О.А. Александрова, А.С. Проскурина, Д.И. Марков // Народонаселение. – 2023. – № 1. Том 26. – С. 187-200. – ISSN 1561-7785.

102. Мамедов, А.К. Феномен социального одиночества в городской толпе / А.К. Мамедов, П.О. Кокина // Теория и практика общественного развития. – 2018. – № 11. – С. 42-47. – ISSN 2072-7623.

103. Ушкин, С.Г. От теоретических конструкций к практическим убеждениям: как этические принципы реализуются в жизненных стратегиях молодежи / С.Г. Ушкин, Е.А. Коваль, Н.В. Жадунова // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2020. – № 3. – С. 66-93. – ISSN отсутствует.

104. Беляева, Л.А. Российское общество в 1990—2023 гг.: опыт эмпирической оценки социальной структуры, качества жизни и социально-психологического климата / Л.А. Беляева, К.В. Ракова // Мониторинг

общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2025. – № 1. – С. 29–56. – ISSN отсутствует.

105. Российская молодежь: изменения в портрете // Социодиггер : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://sociodigger.ru/articles/articles-page/rossiiskaja-molodezh-izmenenija-v-portrete> (дата обращения: 15.02.2025).

106. Российская молодежь: сложный объект исследования и ключевой субъект конструирования будущего // Социодиггер : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://sociodigger.ru/articles/articles-page/rossiiskaja-molodezh-slozhnyi-obekt-issledovaniya-i-kljuchevoi-subekt-konstruirovaniya-budushchego> (дата обращения: 15.02.2025).

107. Горизонт планирования траекторий – конкурентное преимущество и ресурс устойчивости молодежи // Социодиггер : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://sociodigger.ru/articles/articles-page/gorizont-planirovaniya-traektorii-konkurentnoe-preimushchestvo-i-resurs-ustoichivosti-molodezhi> (дата обращения: 15.02.2025).

108. Радаев, В.В. Психологические стрессы в современной России: общий уровень, более уязвимые группы и способы совладания / В.В. Радаев // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2024. – № 6. – С. 52-74. – ISSN отсутствует.

109. Нестик, Т.А. Психологические механизмы экономического оптимизма в условиях кризиса / Т.А. Нестик // Проблемы прогнозирования. – 2024. – № 1 (202). – С. 23-34. – ISSN 0868-6351.

110. Нестик, Т.А. Событийные детерминанты планирования профессионального пути и готовности к научной деятельности российских студентов и аспирантов / Т.А. Нестик, М.В. Прохорова, А.В. Савичева // Сибирский психологический журнал. – 2023. – № 88. – С. 125-134. – ISSN 1726-7080.

111. Глухова, Е.С. Исследования особенностей табакокурения как формы проявления выученной беспомощности в молодежной среде

/ Е.С. Глухова, Э.А. Щеглова // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 329. – С. 201-206. – ISSN 1561-7793.

112. Токарев, А.А. Массовое сознание российской молодежи: образ будущего / А.А. Токарев // Полис. Политические исследования. – 2024. – № 6. – С. 154-169. – ISSN 1026-9487.

113. Ценностные доминанты политического самоопределения молодежи: традиционные смыслы в новых условиях // Социодиггер : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://sociodigger.ru/articles/articles-page/cennostnye-dominanty-politicheskogo-samoopredelenija-molodezhi-tradicionnye-smysly-v-novykh-uslovijakh> (дата обращения 15.02.2025).

114. Харрисон, Л. Главная истина либерализма: как политика может изменить культуру и спасти ее от самой себя / Л. Харрисон ; перевод с английского. – Москва : Новое издательство, 2008. – 282 с. – ISBN 978-5-98379-110-7.

115. Чернова, Ж.В. Путевка в жизнь: Социологические эссе об образовании, классовом неравенстве и социальном исключении в России / Ж.В. Чернова, Л.Л. Шпаковская. – Санкт-Петербург : Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2023. – 224 с. – ISBN 978-5-94380-359-8.

116. Bourdieu, P. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital / P. Bourdieu. – Göttingen : Otto Schwartz & Co., 1983. – P. 183–198. – ISBN отсутствует.

117. Радаев, В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В.В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – № 4. Том 3. – С. 20-32. – ISSN 1726-3247.

118. Манхейм, К. Диагноз нашего времени / К. Манхейм ; перевод с немецкого и английского. – Москва : Юрист, 1994. – 700 с. – ISBN 5-7357-0046-4.

119. Александрова, О.А. Проблемы высшей школы: внутри и вне системы образования / О.А. Александрова // Уровень жизни населения регионов России. – 2023. – № 2. Том 19. – С. 157-168. – ISSN 1999-9836.

120. Суд в Челябинске признал законной национализацию «Макфы» // РБК : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.rbc.ru/business/30/07/2024/66a91c979a79475ac400cf86> (дата обращения: 05.08.2024).

121. Юревич, А.В. Опыт эмпирической оценки психологического состояния современного российского общества (анализ данных статистики) / А.В. Юревич // Психологический журнал. – 2019. – № 5. Том 40. – С. 84-96. – ISSN 0205-9592.

122. Сорокин, Д.Е. Фактор доверия (К 50-летию «косыгинской» реформы) / Д.Е. Сорокин // Историко-экономические исследования. – 2015. – № 3. Том 16. – С. 415-423. – ISSN 2308-2488.

123. Александрова, О.А. Проблема дефицита кадров в промышленном секторе экономики: причины и направления решения / О.А. Александрова // Уровень жизни населения регионов России. – 2024. – № 2. Том 20. – С. 150-162. – ISSN 1999-9836.

124. Территория полуприцепов // Коммерсант : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3908584> (дата обращения: 05.08.2024).

125. Клейнер, Г.Б. Декоммерциализация экономики как культурный проект (на пути к созданию культурологической теории экономики) / Г.Б. Клейнер // Гуманитарий Юга России. – 2015. – № 2. – С. 140-146. – ISSN 2227-8656.

126. Болдышева, Н.О. Учитель будущего и будущее учителя в меняющейся профессии / Н.О. Болдышева // Социодинамика. – 2024. – № 1. – С. 17-27. – ISSN 2409-7144.

127. Косалс, Л.Я. Социальный механизм инновационных процессов: сравнительный анализ советского и постсоветского периодов / Л.Я. Косалс

// Экономическая наука современной России. – 2000. – № 3-4. – С. 85-96. – ISSN 1609-1442.

128. Экономическая активность населения в сфере образования и труда : монография / О.А. Александрова, А.В. Ярашева, Н.В. Аликперова [и др.] ; под редакцией А.В. Ярашевой. – Москва : ФНИСЦ РАН, 2022. – 278 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-89697-403-1.

129. Миркин, Я.М. 30 лет финансового развития в новой России: ключевые дисбалансы / Я.М. Миркин // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2021. – № 6. Том 232. – С. 97-116. – ISSN 2072-2060.

130. Тощенко, Ж.Т. Социально-профессиональные проблемы прекаризации труда / Ж.Т. Тощенко // Социально-профессиональные проблемы прекаризации труда : материалы заседания 18 декабря 2021 года, Москва. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью «Новые печатные технологии», 2023. – С. 17-38. – ISBN отсутствует.

131. Наиболее престижные и доходные профессии: мониторинг // Всероссийский центр изучения общественного мнения : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/naibolee-prestizhnye-i-dokhodnye-professii-monitoring> (дата обращения: 20.10.2024).

132. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности в Российской Федерации с 2013 года // Федеральная служба государственной статистики : сайт. – Текст : электронный. – URL: https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries (дата обращения: 20.10.2024).

133. Покровская, Н.Н. Психологические вопросы формирования регулятивных механизмов в цифровой среде / Н.Н. Покровская, А.В. Тюлин // Технологии в инфосфере. – 2021. – № 2 (3). Том 2. – С. 106-125. – ISSN 2712-9934.

134. Покровская, Н.Н. Эволюция моделей труда в контексте цифровых технологий / Н.Н. Покровская // Системный анализ в проектировании и управлении : сборник научных трудов XXIV Международной научной и учебно-практической конференции. В 3 частях. – Санкт-Петербург: Политех-пресс, 2020. – С. 369-376. – ISBN отсутствует.

135. Форд, М. Роботы наступают: Развитие технологий и будущее без работы / М. Форд ; перевод с английского. – Москва : Альпина нон-фикшн, 2019. – 572 с. – ISBN 978-5-91671-587-3.

136. Сасскинд, Д. Будущее без работы. Технология, автоматизация и стоит ли их бояться / Д. Сасскинд. – Москва : «Individuum», 2020. – 439 с. – ISBN 978-5-6044959-4-0.

137. Стэндинг, Г. Прекариат: новый опасный класс / Г. Стэндинг. – Москва : Ад Маргинем Пресс, Музей современного искусства «Гараж», 2020. – 368 с. – ISBN 978-5-91103-556-3.

138. Тощенко, Ж.Т. Прекарная занятость - феномен современной экономики / Ж.Т. Тощенко // Социологические исследования. – 2020. – № 8. – С. 3-13. – ISSN 0132-1625.

139. Прекарная занятость: истоки, критерии, особенности ; под редакцией Ж.Т. Тощенко. – Москва : Издательство Весь Мир, 2021. – 400 с. – ISBN 978-5-7777-0852-6.

140. Эксперты РАН оценили неформальную занятость в России в 27,7% // Ведомости : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2023/12/25/1012726-eksperti-ran-otsenili-neformalnuyu-zanyatost-v-rossii> (дата обращения: 10.08.2024).

141. Попов, А.В. Влияние прекаризации на уровень жизни и положение российской молодежи в сфере занятости / А. В. Попов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2023. – № 6. Том 16. – С. 236-251. – ISSN 1998-0698.

142. Влияние прекаризации на качество занятости и уровень жизни поколенных групп экономически активного населения : монография

/ В.Н. Бобков, Е.В. Одинцова, А.В. Попов [и др.] ; под редакцией В.Н. Бобкова.
– Ижевск : Шелест, 2023. – 104 с. – 300 экз. – ISBN 978-5-907677-41-8.

143. Сведения о заработной плате работников в организациях по категориям персонала и профессиональным группам // Федеральная служба государственной статистики : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/60671> (дата обращения: 10.08.2024).

144. Гулюгина, А.А. Покупательная способность денежных доходов населения России в условиях современных вызовов / А.А. Гулюгина // Уровень жизни населения регионов России. – 2023. – № 3. Том 19. – С. 395-406. – ISSN 1999-9836.

145. Бобков, В.Н. О рисках в сфере уровня жизни населения России, возможностях и решениях по их снижению / В.Н. Бобков, А.А. Гулюгина, Е.В. Одинцова // Уровень жизни населения регионов России. – 2024. – № 1. Том 20. – С. 59-75. – ISSN 1999-9836.

146. Одинцова, Е.В. Особенности уровня жизни и трудового положения домохозяйств с детьми и без детей / Е.В. Одинцова, Т.В. Чащина, Д.А. Мочалов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2023. – № 5. Том 16. – С. 155-171. – ISSN 1998-0698.

147. Белехова, Г.В. Сберегательное поведение домохозяйств с детьми и без детей: есть ли отличия? / Г.В. Белехова // III-й Международный демографический форум «Демография и глобальные вызовы» : сборник статей форума. – Воронеж : ООО «Цифровая полиграфия», 2024. – С. 351-358. – ISBN отсутствует.

148. Александрова, О.А. Инфантильные или ответственные: студенческая молодежь о новых тенденциях в брачно-семейной и репродуктивной сферах / О.А. Александрова // Народонаселение. – 2024. – № S1. Том 27. – С. 107-119. – ISSN 1561-7785.

149. Бодрийяр, Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрийяр ; перевод с французского Е.А. Самарской. – Москва : Республика; Культурная революция, 2006. – 269 с. – ISBN 5-250-01894-7.

150. Иванов, Д.В. Глэм-капитализм: общество потребления в XXI в / Д.В. Иванов // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2011. – № 5. Том 14. – С. 9-28. – ISSN 1029-8053.

151. Радаев, В.В. Эмоционально нагруженное потребление в современной России. Часть первая: теоретические основы / В.В. Радаев // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2023. – № 5 (177). – С. 202-220. – ISSN отсутствует.

152. Радаев, В.В. Эмоционально нагруженное потребление в современной России. Часть вторая: эмпирические оценки особенностей, факторов и финансовых последствий/ В.В. Радаев // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2023. – № 6. – С. 17-34. – ISSN отсутствует.

153. Александрова, О.А. Социальное государство: куда шло вчера, и что делать завтра / О.А. Александрова // Народонаселение. – 2022. – № 2. Том 25. – С. 6-18. – ISSN 1561-7785.

154. Российская Федерация. Законы. Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг : федеральный закон № 210-ФЗ от 27 июля 2010 г. (с изменениями и дополнениями). – Справочно-правовая система «Гарант». – Текст : электронный. – URL: <https://base.garant.ru/12177515/> (дата обращения: 16.04.2024).

155. Александрова, О.А. Кризис российского здравоохранения: «эксцесс исполнителя» или запрограммированный результат? / О.А. Александрова // Экономическое возрождение России. – 2021. – № 1 (67). – С. 63-71. – ISSN 1990-9780.

156. Мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития. – Текст : электронный.

– DOI отсутствует. – URL: <https://www.iep.ru/files/RePEc/gai/monreo/monreo-2022-4-1174up.pdf> (дата обращения: 16.04.2023).

157. Муzychук, В.Ю. Культурная повестка в формировании качества народонаселения России / В.Ю. Муzychук // Уровень жизни населения регионов России. – 2021. – № 2. Том 17. – С. 178-191. – ISSN 1999-9836.

158. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений : федеральный закон № 83-ФЗ от 08.05.2010. – Справочно-правовая система «Консультант.Плюс». – Текст : электронный. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_100193/ (дата обращения: 12.03.2023).

159. Муzychук, В.Ю. Занятость и оплата труда в сфере культуры: итоги бюджетной реформы и реализации «майских указов» / В.Ю. Муzychук // Уровень жизни населения регионов России. – 2023. – № 4. Том 19. – С. 501-514. – ISSN 1999-9836.

160. Зубок, Ю.А. Культура в жизни молодежи: потребность, интерес, ценность / Ю.А. Зубок, В.И. Чупров // Вестник Института социологии. – 2018. – № 4 (27). Том 9. – С. 170-191. – ISSN отсутствует.

161. Зубок, Ю.А. Смыслжизненные ценности в культурном пространстве российской молодежи / Ю.А. Зубок, В.И. Чупров // Научный результат. Социология и управление. – 2018. – № 3. Том 4. – С. 3-13. – ISSN отсутствует.

162. Ярашева, А.В. Трудовой потенциал медицинских работников: вопросы профессионального выгорания / А.В. Ярашева, О.А. Александрова, Д.И. Марков // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2024. – № 4 (162). – С. 164-172. – ISSN 1812-7096.

163. Рейтинг стран мира по уровню продолжительности жизни // Гуманитарный портал: Исследования : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://gtmarket.ru/ratings/life-expectancy-index> (дата обращения: 20.09.2024).

164. Болдышева, Н.О. Современная школа: проблемы и перспективы кадрового обеспечения / Н.О. Болдышева // Триумvirат науки: социальное и гуманитарное знание. – 2024. – № 2. Том 1. – С. 4-14. – ISSN отсутствует.

165. Федотова, Н.Н. Культура как ресурс развития общества: теоретические дискуссии и опыт России / Н.Н. Федотова // Знание. Понимание. Умение. – 2017. – № 4. – С. 70-81. – ISSN 1998-9873.

166. Юревич, А.В. Эмпирические оценки нравственного состояния современного российского общества / А.В. Юревич // Ярославский педагогический вестник. – 2018. – № 4. – С. 168-179. – ISSN 1813-145X.

167. Нравственное состояние современного российского общества // Психологос : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://psychologos.ru/articles/view/nravstvennoe-sostoyanie-sovremennogo-rossiyskogo-obschestva> (дата обращения: 20.09.2024).

168. Александрова, О.А. Ценность или бремя: как доверие молодежи институтам социального государства влияет на их будущее? / О.А. Александрова // Наука. Культура. Общество. – 2023. – № 3. Том 29. – С. 109-119. – ISSN 2308-829X.

169. Петухов, В.В. Российская молодежь и ее роль в трансформации общества / В.В. Петухов // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2020. – № 3 (157). – С. 119-138. – ISSN отсутствует.

170. Миркин, Я.М. Модели коллективного поведения в России: прошлое (300 лет) и будущее / Я.М. Миркин // Мир России. Социология. Этнология. – 2023. – № 4. Том 32. – С. 36-55. – ISSN 1811-038X.

171. Dimension data matrix // Geert Hofstede : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://geerthofstede.com/research-and-vsm/dimension-data-matrix/> (дата обращения: 20.09.2024).

172. Прохоров, А.П. Русская модель управления / А.П. Прохоров. – Москва : Издательство Студии Артемия Лебедева, 2017. – 496 с. – ISBN 978-5-98062-097-4.

173. Эткинд, А.М. Природа зла. Культурная история природных ресурсов / А.М. Эткинд ; 3-е издание, исправленное и дополненное. – Москва : Новое литературное обозрение, 2024. – 512 с. – ISBN 978-5-4448-2166-4

174. Марков, Д.И. Классификация факторов влияния на формирование финансово-экономической культуры россиян / О.А. Александрова, Н.В. Аликперова, Д.И. Марков, Ю.С. Ненахова // Народонаселение. – 2021. – № 3. Том 24. – С. 18-31. – ISSN 1561-7785.

175. Сараева, Е.Л. Размышления П.Я. Чаадаева о судьбе России / Е.Л. Сараева // Ярославский педагогический вестник. – 2014. – № 4. Том 1. – С. 17-26. – ISSN 1813-145X.

176. Кузьминов, Я.И. Теоретическая экономическая культура в современной России / Я.И. Кузьминов // Общественные науки и современность. – 1993. – № 5. – С. 13–23. – ISSN отсутствует.

177. Рывкина, Р.В. Экономическая культура в России: трудности и этапы становления / Р.В. Рывкина // Мир России. Социология. Этнология. – 1994. – № 1. Том 3. – С. 55-65. – ISSN 1811-038X.

178. Колпаков, В.А. Экономика и этические проблемы капиталистических стран / В.А. Колпаков // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Философия. – 2015. – № 4 (18). – С. 3-15. – ISSN 2076-2186.

179. Зарубина, Н.Н. Динамика базовых ценностей российской хозяйственной культуры / Н.Н. Зарубина // Историческая психология и социология истории. – 2017. – № 2. Том 10. – С. 180-205. – ISSN 1994-6287.

180. Аузан, А.А. Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь / А.А. Аузан ; четвертое издание. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 192 с. – ISBN 978-5-00100-684-8.

181. Сорокин, Д.Е. Роль предпринимателя-новатора в реиндустриализации / Д.Е. Сорокин // Экономическое возрождение России. – 2015. – № 2 (44). – С. 32-33. – ISSN 1990-9780.

182. Клейнер, Г.Б. Менталитет экономических агентов и институциональные изменения: в поисках модели равновесия / Г.Б. Клейнер, М.А. Рыбачук, Д.В. Ушаков // *Terra Economicus*. – 2021. – № 4. Том 19. – С. 6-20. – ISSN 2073-6606.

183. Федотова, Н.Н. Концептуальные средства анализа российской культуры / Н.Н. Федотова // *Знание. Понимание. Умение*. – 2015. – № 4. – С. 36-53. – ISSN 1998-9873.

184. Федотова, В.Г. Российская история и современность: цивилизационные и модернизационные перспективы / В.Г. Федотова // *Вопросы социальной теории*. – 2022. – Том 14. – С. 158-185. – ISSN 2227-7951.

185. Марков, Д.И. Обеспеченные или нищие: что думают молодые россияне о будущей старости и как намерены действовать? / О.А. Александрова, Д.И. Марков // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. – 2020. – № 3 (157). – С. 42-65. – ISSN 2219-5467. – Текст : электронный. – DOI 10.14515/monitoring.2020.3.1607. – URL: <https://www.monitoringjournal.ru/index.php/monitoring/article/view/1607> (дата обращения: 05.03.2025)

186. Аликперова, Н.В. Как обеспечить будущую старость? Установки и стратегии молодежи / Н.В. Аликперова, Д.И. Марков // *Социально-трудовые исследования*. – 2022. – № 1 (46). – С. 154-163. – 500 экз. – ISSN 2658-3712.

187. Марков, Д.И. Финансовое поведение как результат взаимодействия людей в социально-экономическом пространстве / С.В. Макара, А.В. Ярашева, Д.И. Марков // *Финансы: теория и практика / Finance: Theory and Practice*. – 2022. – № 3. Том 26. – С. 157-168. – ISSN 2587-5671. – DOI 10.26794/2587-5671-2022-26-3-157-168. – URL: <https://financetp.fa.ru/jour/article/view/1673> (дата обращения: 05.03.2025)

188. Марков, Д.И. Установки российских студентов в отношении индивидуальных пенсионных накоплений / А.Г. Тюриков, П.В. Разов, Д.И. Марков // Народонаселение. – 2021. – № 3. Том 24. – С. 62-75. – ISSN 1561-7785.

189. Марков, Д.И. Предпринимательские установки как элемент финансово-экономической культуры студенческой молодежи / О.А. Александрова, А.Г. Тюриков [и др.] // Народонаселение. – 2022. – № 3. Том 25. – С. 103–115. – 500 экз. – ISSN 1561–7785.

190. Марков, Д.И. Что такое идеальная работа и как на нее устроиться: карьера как форма успеха в представлениях студентов / Д.И. Марков // Социальное пространство. – 2021. – № 5. Том 7. – ISSN 2499-9881. – Текст : электронный. – DOI 10.15838/sa.2021.5.32.3. – URL: <http://socialarea-journal.ru/article/29134> (дата обращения: 05.03.2025)

191. Марков, Д.И. О перспективах исследования экономической культуры российской молодежи / Д.И. Марков // Доходы, расходы и сбережения населения России : тенденции и перспективы : материалы VII Международной научно-практической конференции / под редакцией А.В. Ярашевой. – Москва: ФНИСЦ РАН, 2022. – С. 126-131. – 247 с. – ISBN 978-5-89697-387-4.

192. Марков, Д.И. Кредитное поведение россиян: тренды и риски; Экономическая культура городской молодежи (параграф 1.3, глава 4 монографии «Финансовое поведение населения (мониторинговое исследование)») : монография / А.В. Ярашева, Д.И. Марков ; под редакцией Е.И. Медведевой, С.В. Крошила. – Москва : ФНИСЦ РАН, 2023. – С. 43-63; 139-195. – 270 с. – 500 экз. – ISBN 978-5-89697-422-2.

193. Аликперова, Н.В. Представления российской молодежи об экономической нравственности / Н.В. Аликперова, Д.И. Марков // Социальное пространство. – 2022. – № 4. Том 8. – ISSN 2499-9881. – Текст : электронный. – DOI 10.15838/sa.2022.4.36.7. – URL: <http://socialarea-journal.ru/article/29474> (дата обращения: 05.03.2025)

194. Аликперова, Н.В. Российская молодежь о работодателях и трудовых отношениях. Результаты социологического опроса / Н.В. Аликперова, Д.И. Марков // Социально-трудовые исследования. – 2023. – № 4 (53). – С. 190-198. – ISSN 2658-3712.

195. Аликперова, Н.В. Современные условия для формирования финансово-экономической культуры российской молодежи / Н.В. Аликперова, Д.И. Марков // Народонаселение. – 2022. – № 4. Том 25. – С. 79-91. – ISSN 1561-7785.

196. Марков, Д.И. Гендерные различия сберегательно-инвестиционных стратегий молодежи / А.В. Ярашева, Н.В. Аликперова, Д.И. Марков // Народонаселение. – 2022. – № 2. Том 25. – С. 153-165. – ISSN: 1561-7785.

197. Марков, Д.И. Типология сберегателей: опыт эмпирического исследования установок и правил обращения с доходами россиян / Д.И. Марков // Социальное пространство. – 2024. – № 4. Том 10. – ISSN: 2499-9881. – Текст : электронный. – DOI 10.15838/sa.2024.4.44.6. – URL: <http://socialarea-journal.ru/article/30159> (дата обращения: 05.03.2025)

198. Аганбегян, А.Г. Переход к инновационному развитию – неотложная задача России / А.Г. Аганбегян // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2024. – № 3 (78). – С. 5-11. – ISSN 2411-4588.

199. Багдасарян, Н.А. «Инновационное развитие»: анализ понятия и уточнение определения / Н.А. Багдасарян // Бюллетень науки и практики. – 2017. – № 7 (20). – С. 93-100. – ISSN 2414-2948.

200. Колганов, А.И. Реиндустриализация как ностальгия? Полемиические заметки о целевых акцентах альтернативной социально-экономической стратегии / А.И. Колганов, А.В. Бузгалин // Социологические исследования. – 2014. – № 3. – С. 120-130. – ISSN 0132-1625.

201. Радаев, В.В. Нестандартные формы потребления: сравнительный анализ / В.В. Радаев // Вопросы экономики – 2024 – № 3 – С. 43-72. – ISSN 0042-8736.

202. Зубок, Ю.А. Смысловая саморегуляция жизнедеятельности молодежи: гендерные различия в сфере труда / Ю.А. Зубок, В.И. Чупров, О.В. Сорокин // Женщина в российском обществе. – 2021. – № 5. – С. 38-59. – ISSN 1992-2892.

203. Зубок, Ю.А. Молодежь на рынке труда: транзитивные процессы в условиях постсоветской трансформации / Ю.А. Зубок, В.И. Чупров // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – № 3. – С. 3-27. – ISSN 0869-8120.

204. Шварц, Ш. Уточненная теория базовых индивидуальных ценностей: применение в России / Ш. Шварц, Т.П. Бутенко [и др.] // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2012. – № 1. Том 9. – С. 43–70. – ISSN 1813-8918.

205. Сапунцова, Е.Г. Криминализация экономической сферы столичного мегаполиса / Е.Г. Сапунцова // Общество на пути к прогрессу и социально-профессиональная интеграция молодежи в цифровую экономику : сборник научных трудов по материалам IX Международного научного студенческого конгресса «Цифровая экономика: новая парадигма развития» ; под редакцией Н.А. Ореховской, С.В. Назаренко, Л.Б. Омаровой. – Москва : Отечество, 2018. – С. 214-218 – ISBN 978-5-9222-1247-2.

206. Зубок, Ю.А. Доверие в саморегуляции социальных взаимодействий молодежи в изменяющейся социальной реальности / Ю.А. Зубок, В.И. Чупров // Проблемы развития территории. – 2016. – № 5 (85). – С. 29-37. – ISSN 2076-8915.

207. Покровская, Н.Н. Рациональность экономического поведения / Н.Н. Покровская // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. – 2007. – № 46. – С. 128-137. – ISSN 1992-6464.

208. Клейнер, Г.Б. Экономика России и кризис взаимных ожиданий / Г.Б. Клейнер // Общественные науки и современность. – 1999. – № 2. – С. 5-19. – ISSN 0869-0499.

209. Русский культурный архетип: факторы формирования и философские доминанты: учебное пособие / Н.П. Мони́на. – Омск : Издательство Омского государственного университета, 2011. – 196 с. – ISBN 978-5-7779-1304-3.

210. Липпман, У. Общественное мнение / У. Липпман ; перевод с английского Е. Абаевой. – Москва : Издательство АСТ, 2023. – 448 с. – ISBN 978-5-17-158467-2.

211. Юдин, Г.Б. Общественное мнение, или Власть цифр / Г.Б. Юдин. – Санкт-Петербург : Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2020. – 174 с. – ISBN 978-5-94380-294-2.

212. Покровская, Н.Н. Сетевая коммуникация цифровых инициативных действий как предмет социокультурной регуляции в условиях мобилизационной экономики / Н.Н. Покровская, В. Фэн // Журнал интегративных исследований культуры. – 2023. – № 1. – С. 17-24. – ISSN 2687-1262.

213. Покровская Н.Н. Социокультурная регуляция гражданской позиции молодежи в цифровой среде / Н.Н. Покровская, Э.Б. Авакова, А.А. Кузнецов // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2024. – № 1. – С. 251-256. – ISSN отсутствует.

214. Чуриков, А.В. Основы построения выборки для социологических исследований / А.В. Чуриков. – Москва : Институт фонда «Общественное мнение», 2020. – 240 с. – ISBN 978-5-93947-034-6.

215. Росстат : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781> (дата обращения: 12.11.2024).

216. Российская Федерация. Законы. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (изменения от 26.12.2024). – Справочно-правовая система «Консультант.Плюс».

– Текст : электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/9627c87f117f9ccaaf55a73c9a614626c1e87ce0/ (дата обращения: 27.01.2025).

217. Межличностное доверие: можно ли восстановить утраченное доверие и следует ли доверять людям? // Фонд «Общественное мнение» : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://fom.ru/TSennosti/14905> (дата обращения: 15.03.2025).

218. В поисках доверия: уровень межличностного доверия в российском обществе постепенно растет // Всероссийский центр изучения общественного мнения : сайт. – Текст : электронный. – URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/v-poiskakh-doverija> (дата обращения: 15.03.2025).

219. Зубок, Ю.А. Жизненные стратегии молодежи: реализация ожиданий и социальные настроения / Ю.А. Зубок, В.И. Чупров // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2020. – № 3 (157). – С. 13-41. – ISSN отсутствует.

220. Жизненные позиции молодежи: смысловые основания формирования / Ю.А. Зубок, В.И. Чупров [и др.] // Вестник Института социологии. – 2021. – № 3. Том 12. – С. 79-98. – ISSN отсутствует.

221. Марков, Д.И. Представления городской молодежи о карьерных возможностях и отношениях в сфере труда / Д.И. Марков // Народонаселение. – 2024. – №4. Том 27. – С. 128-139. – ISSN 1561-7785.

222. Российская Федерация. Законы. Конституция Российской Федерации [принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020]. – Официальный интернет-портал правовой информации. – Текст : электронный. – URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102027595> (дата обращения: 27.01.2025).

223. Российская Федерация. Законы. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей : федеральный закон

№ 129-ФЗ от 08.08.2001 (последняя редакция). – Справочно-правовая система «Консультант.Плюс». – Текст : электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32881/ (дата обращения: 27.01.2025).

224. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) : федеральный закон № 51-ФЗ от 30.11.1994 (редакция от 08.08.2024, с изменениями от 31.10.2024). – Справочно-правовая система «Консультант.Плюс». – Текст : электронный. – URL: <https://clck.ru/3Fzaqs> (дата обращения: 27.01.2025).

225. Российская Федерация. Законы. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 (последняя редакция). – Справочно-правовая система «Консультант.Плюс». – Текст : электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 27.01.2025).

226. Российская Федерация. Законы. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» : федеральный закон № 422-ФЗ от 27.11.2018 (последняя редакция). – Справочно-правовая система «Консультант.Плюс». – Текст : электронный. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_311977/ (дата обращения: 27.01.2025).

227. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер ; перевод с немецкого В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко. – Москва : Эксмо, 2008. – 864 с. – ISBN 978-5-699-19290-8.

228. Звоновский, В.Б. Восприятие российским общественным мнением экономических изменений после начала российско-украинского конфликта / В.Б. Звоновский, А.В. Ходыкин // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2023. – № 4 (176). – С. 3-29. – ISSN отсутствует.

229. Марков, Д.И. Особенности сберегательной культуры российской городской молодежи: отношение к сбережениям и пенсии / Д.И. Марков // Социальное пространство. – 2024. – № 1. Том 10. – ISSN 2499-9881. – Текст : электронный. – DOI 10.15838/sa.2024.1.41.5. – URL: <http://socialarea-journal.ru/article/29913> (дата обращения: 05.03.2025)

230. Марков, Д.И. Особенности кредитного поведения молодежи России: тенденции и риски / А.В. Ярашева, Н.В. Аликперова, Д.И. Марков // Народонаселение. – 2023. – №3. Том 26. – С. 170-182. – ISSN 1561-7785.

231. Марков, Д.И. Найдёт ли отклик у молодежи новая программа долгосрочных сбережений? / Д.И. Марков // Сбережение населения России: здоровье, занятость, уровень и качество жизни : материалы международной научно-практической конференции VI Римашевские чтения ; под редакцией В.В. Локосова, В.Г. Доброхлеб. – Москва : ФНИСЦ РАН, 2023. – С. 224-229. – 398 с. – ISBN 978-5-4465-3935-2.

232. Марков, Д.И. Доверие населения к официальным источникам информации в кризисных ситуациях / А.Г. Тюриков, Д.А. Кунижева, Д.И. Марков, К.Ю. Мишин // Социально-политические науки. – 2022. – №5. Том 12. – С. 54-63. – ISSN 2223-0092.

233. Титов, В.В. Стратегии социального протеста молодежи в Рунете: сравнительный анализ поколений Y и Z / В.В. Титов // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2020. – № 3 (157). – С. 139-158. – ISSN отсутствует.

234. Шульман, Е.М. Практическая политология. Пособие по контакту с реальностью / Е.М. Шульман. – Москва : Издательство АСТ, 2018. – 320 с. – ISBN 978-5-17-106183-8.

235. Сараева, Е.Л. Размышления П.Я. Чаадаева о судьбе России / Е.Л. Сараева // Ярославский педагогический вестник. – 2014. – № 4. – С. 17-26. – ISSN 1813-145X.

236. Зарубина, Н.Н. Динамика базовых ценностей российской хозяйственной культуры / Н.Н. Зарубина // Историческая психология и социология истории. – 2017. – № 2. – С. 180-205. – ISSN 1994 – 6287.

237. Колпаков, В.А. Экономика и этические проблемы капиталистических стран / В.А. Колпаков // Вестник воронежского государственного университета. Серия: философия. – 2015. – № 4 (8). – С. 3-15. –ISSN 2076-2186.

Приложение А
(информационное)

Инструментарий № 1

Анкета опроса

Уважаемый участник опроса!

В средствах массовой информации и деловых изданиях достаточно редко можно встретить идеи о том, что экономическая культура населения во многом определяет рост национальной экономики. Обычно делается акцент на денежно-кредитную или экспортно-импортную политику, тогда как привычки, обычаи, традиции остаются мало затронутыми. Однако именно составляющие культуру ценности и установки обуславливают наши экономические решения, выбор тех моделей поведения, посредством которых мы приспосабливаемся к нашему изменчивому миру. В этой связи приглашаем Вас принять участие в опросе, посвященном изучению представлений россиян о том, что такое «хорошо» и что такое «плохо», когда речь идет об экономической деятельности, как правильно поступать в тех или иных ситуациях, и что ждет российскую экономику в ближайшем будущем.

Исследование проводится совместно Институтом социально-экономических проблем народонаселения Российской академии наук и Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации.

Опрос анонимный. Полученные в ходе опроса результаты будут использоваться в обобщенном виде и исключительно в научных целях.

Обращаем внимание, опрос займет до 30-40 минут Вашего времени, причем, если Вы закроете вкладку с анкетой, то сможете вернуться к ней и позже, так как Ваши ответы сохраняются. При заполнении анкеты внимательно прочитайте вопрос и отметьте вариант ответа, в наибольшей степени совпадающий с Вашим мнением, либо предложите свой вариант.

Данное исследование проводится уже несколько месяцев, поэтому, отмечайте те варианты ответа, которые соответствуют Вашему текущему мнению и позиции.

Пожалуйста, пройдите анкету до конца.

Для удобства лучше проходить данный опрос на компьютере или планшете.

Заранее благодарим за сотрудничество!

Q1. Ваш пол: (1 ответ)

- 1) Мужской;
- 2) Женский.

Q2. Ваш возраст? Укажите, сколько Вам полных лет.

Q3. В каком федеральном округе Вы проживаете? (1 ответ)

- 1) Северо-западный;
- 2) Центральный;
- 3) Приволжский;
- 4) Южный;
- 5) Северо-Кавказский;
- 6) Уральский;
- 7) Сибирский;
- 8) Дальневосточный.

Q4. Населенный пункт, в котором Вы проживаете, это... (1 ответ)

- 1) Село;
- 2) ПГТ;
- 3) Город до 50 тыс. человек;
- 4) Город от 50 до 100 тыс. человек;
- 5) Город от 101 до 500 тыс. человек;
- 6) Город от 501 тыс. до 1 млн человек;
- 7) Город более 1 млн человек.

Q5. Уровень образования, который Вы имеете сейчас: (1 ответ)

- 1) Среднее образование (9 классов);
- 2) Полное среднее образование (11 классов);
- 3) Среднее специальное образование (колледж/техникум);
- 4) Неполное высшее образование (3 курса в вузе);
- 5) Высшее образование (бакалавриат, специалитет);
- 6) Высшее образования (магистратура);
- 7) Несколько высших образований;
- 8) Ученая степень (кандидат наук, доктор наук).

Q6. Работаете ли Вы сейчас? (1 ответ)

- 1) Нет, не работаю;
- 2) Да, периодически подрабатываю;
- 3) Да, неполный рабочий день;
- 4) Да, полный рабочий день;
- 5) Работаю на себя: как самозанятый, фрилансер;
- 6) Работаю на себя: имею свой бизнес/стартап.

Q7. [Вопрос для тех, кто имеет занятость] Если Вы работаете, то в какой сфере? (любое количество ответов)

- 1) Финансы (банки, страхование, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные компании и др.);
- 2) Строительство;
- 3) Государственное и муниципальное управление;
- 4) Наука;
- 5) Жилищно-коммунальное хозяйство;
- 6) Промышленность;
- 7) Сельское и лесное хозяйство, рыболовство/рыбоводство;
- 8) Образование;
- 9) Транспорт и логистика;
- 10) Телекоммуникации и связь;
- 11) Здравоохранение;
- 12) Оптовая и розничная торговля;
- 13) Общественное питание;
- 14) Консалтинг и исследования;
- 15) Информационные технологии (IT);
- 16) Гостиничная и рекреационная отрасль, туризм;
- 17) Военный;
- 18) Правоохранительные органы;
- 19) Другая сфера (пожалуйста, напишите).

Q8.1-8.4. [Вопрос для тех, кто имеет занятость] Какие суждения лучше всего описывают Вашу работу? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.1.

Таблица А.1 – Суждения, описывающие работу

Суждение 1	Скорее 1	Скорее 2	Суждение 2
Работаю по полученной специальности	Скорее 1	Скорее 2	Моя работа никак/слабо связана с полученным образованием
Мне нравится содержание моей нынешней работы	Скорее 1	Скорее 2	Мне НЕ интересно заниматься моей работой
Моя зарплата/доход от занятости меня вполне устраивает	Скорее 1	Скорее 2	Меня скорее НЕ устраивает моя зарплата/доход от занятости
Мне удалось поступить учиться на интересующую меня профессию	Скорее 1	Скорее 2	Мне НЕ удалось поступить учиться на интересующую меня профессию

Источник: составлено автором.

Q9. Какое из перечисленных ниже суждений лучше всего характеризует материальное положение Вашей семьи, в которой Вы сейчас живете? (1 ответ)

- 1) Денег не хватает даже на продукты питания и одежду;
- 2) Денег хватает только на продукты питания, однако покупка одежды вызывает затруднения;
- 3) Можем купить продукты и одежду, но приобрести бытовую технику и мебель затруднительно;
- 4) Можем купить бытовую технику и мебель, но на машину или квартиру придется долго копить;
- 5) Денег хватает на все, кроме таких дорогих приобретений как загородный дом или квартира;
- 6) Денег достаточно, чтобы ни в чем себе не отказывать – при желании можем купить квартиру или загородный дом.

Q10. С кем Вы проживаете и ведете общий быт? (1 ответ)

- 1) Проживаю один/одна и веду быт самостоятельно;
- 2) Я и родители;
- 3) Я, родители и братья/сестры;
- 4) Я и супруг/супруга (партнер);
- 5) Я, супруг/супруга (партнер) и ребенок/дети;
- 6) Я и ребенок/дети;
- 7) Я, ребенок/дети и другие родственники;
- 8) Другое (пожалуйста, напишите).

Одним из важных факторов нашего поведения являются представления о будущем, как своем, так и страны, перспективах ее развития. Начнем разговор именно с этого.

Q11. Одни люди стараются планировать свою жизнь на несколько лет вперед. Другие строят планы только на короткий срок. А на какой срок Вы обычно строите свои планы? (1 ответ)

- 1) Планирую на несколько лет вперед;
- 2) Планирую не дальше, чем на год;
- 3) Планирую на несколько месяцев вперед;
- 4) Планирую не дальше, чем на месяц вперед;
- 5) Планирую не дальше, чем на неделю;
- 6) Не строю планы, живу сегодняшним днем;
- 7) Другое (пожалуйста, напишите).

Q12.1-12.8. Какой Вам представляется жизнь в России через 10-15 лет? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.2.

Таблица А.2 – Представления о жизни в России через 10-15 лет

Представление 1	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	Представление 2
Хорошая	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	Плохая
Спокойная	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	Тревожная
Безопасная	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	Опасная
Предсказуемая	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	Непредсказуемая
Со справедливым социальным устройством	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	С несправедливым социальным устройством
С широкими возможностями для большинства людей	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	С ограниченными возможностями для большинства людей
Интересная	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	Неинтересная
Богатая	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3	Бедная

Источник: составлено автором.

Q13. Как Вы считаете, в каких областях Россия будет играть ключевую роль в мировой экономике через 10-15 лет? (до 5 ответов)

- 1) Научное, высокотехнологичное промышленное производство (авиакосмическая промышленность, производство компьютеров, электронной и оптической техники, робототехники, биотехнологии);
- 2) Финансы, консалтинг;
- 3) Экология, «зеленые» технологии, возобновляемые источники энергии;
- 4) Сельское хозяйство и агропромышленность;
- 5) Медицина и фармацевтика;
- 6) Высшее образование;
- 7) Фундаментальная наука;
- 8) IT-технологии, криптография, искусственный интеллект и облачные хранилища;
- 9) Машиностроение и станкостроение;
- 10) Перевозки, логистика, транспорт;
- 11) Добыча полезных ископаемых;
- 12) Другое (укажите);
- 13) Нигде из вышеперечисленного.

Q13.1-13.13. Насколько вероятно, что в России в текущем году произойдут следующие события? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.3.

Таблица А.3 – Потенциальные события

Потенциальные события	Может произойти с высокой вероятностью	Весьма вероятно	Мало вероятно	Точно не произойдет
1	2	3	4	5
Резкое снижение курса рубля по отношению к иностранным валютам (доллару, евро и т.д.)	1	2	3	4
Дефицит продовольственных товаров на прилавках магазинов	1	2	3	4
Резкий рост цен на продовольственные продукты, а также товары и услуги первой необходимости	1	2	3	4

Продолжение таблицы А.3

1	2	3	4	5
Резкое падение мировых цен на нефть/газ с негативными последствиями для доходной части российского бюджета	1	2	3	4
Отказ российских компаний платить по своим обязательствам перед инвесторами (держателями их акций, облигаций и т.п.)	1	2	3	4
Значительный рост безработицы	1	2	3	4
Снижение размера социальных пособий и пенсий и других обязательств государства перед гражданами	1	2	3	4
Существенный рост преступности, снижение уровня общественной безопасности	1	2	3	4
Закрытие крупных отечественных добывающих компаний или значимое сокращение их персонала	1	2	3	4
Снижение заработной платы, задержки заработной платы на 2 и более месяцев	1	2	3	4
Запрет хождения иностранной валюты в стране	1	2	3	4
Закрытие границ, установление "железного занавеса"	1	2	3	4
Отключение зарубежного сегмента Интернета и запрет обхода ограничений	1	2	3	4

Источник: составлено автором.

Основой экономической культуры молодого человека являются его жизненные ценности и цели. Поговорим в этом блоке о них.

Q14. Какое из указанных ниже убеждений Вам ближе? Выберите один вариант ответа в строчке в таблице А.4.

Таблица А.4 – Оценка убеждений

Убеждение 1	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Убеждение 2
Жизнь человека в большей мере зависит от него самого	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Жизнь человека в большей мере зависит от окружения и обстоятельств, в которые он попал

Источник: составлено автором.

Q15. Из предложенного списка, пожалуйста, отметьте то, что в жизни для Вас наиболее важно?(до 3 ответов)

- 1) Дружная семья;
- 2) Надежные друзья;
- 3) Хорошая работа;
- 4) Высокий уровень материального достатка;
- 5) Высокий социальный статус;
- 6) Возможность реализовать свои способности, талант;
- 7) Ничего из перечисленного;
- 8) Другое (пожалуйста, напишите).

Q16.1-16.9. Как Вы оцениваете свои возможности достичь следующие цели в ближайшие 1-3 года? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.5.

Таблица А.5 – Цели в ближайшие 1-3 года

Цели	Уже достигли эту цель	Сможете достигнуть эту цель в ближайшие 1-3 года	Вам потребуется больше времени, чтобы достигнуть эту цель	Высокая вероятность, что у Вас не получится достигнуть эту цель вообще	Не ставите перед собой эту цель
Открыть свое дело/бизнес	1	2	3	4	5
Выйти замуж/жениться	1	2	3	4	5
Завести детей	1	2	3	4	5
Приобрести собственное жилье в крупном городе (в том числе и в ипотеку)	1	2	3	4	5
Зарабатывать столько, чтобы не экономить на повседневных нуждах	1	2	3	4	5
Работать в известной и престижной компании/организации	1	2	3	4	5
Получить качественное образование	1	2	3	4	5
Хотя бы 1 раз в году путешествовать за границу (в отпуск)	1	2	3	4	5
Занять руководящую должность	1	2	3	4	5

Источник: составлено автором.

Q17. Как Вы считаете, государство создает или не создает условия для того, чтобы молодые люди и девушки в России развивались, находили себя в жизни и были успешными? (1 ответ)

- 1) Определенно создает;
- 2) Скорее создает;
- 3) Скорее не создает;
- 4) Определенно не создает;
- 5) Затрудняюсь ответить.

Q18. В идеале, если бы у Вас была возможность и все необходимые ресурсы, хотели бы Вы навсегда переехать в другую страну или предпочли бы продолжить жить в России? (1 ответ)

- 1) Да, предпочли бы уехать;
- 2) Скорее да;
- 3) Скорее нет;
- 4) Нет, остались бы.

Большую часть своей жизни человек трудится – учится, работает, открывает свое дело. При этом сталкивается с различными людьми и ситуациями. В этом блоке поговорим о сфере бизнеса и наемного труда.

Q19. Сколько раз Вы меняли официальное место работы (с оформлением по трудовому договору)? (одно закрытие)

- 1) Укажите цифру; если ни разу не меняли, напишите 0;
- 2) Еще не работал официально.

Q20. [Для тех, кто менял место работы хотя бы 1 раз] Если Вы меняли официальное место работы, то по какой причине? (открытый вопрос, любое количество ответов)

Q21. Продолжите ли Вы работать, если перестанете нуждаться в деньгах? (1 ответ)

- 1) Определенно да;
- 2) Скорее да;
- 3) Скорее нет;
- 4) Определенно нет.

Q22. Если продолжите работать, то почему? (открытый вопрос, любое количество ответов)

Q23.1-23.15. Какое из указанных ниже суждений Вам ближе? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.6.

Таблица А.6 – Утверждения для оценки

Убеждение 1	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Убеждение 2
1	2	3	4	5	6
Ваш характер больше нацеливает Вас на частую смену работы пока не найдете то, что полностью устроит	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Ваш характер больше нацеливает Вас на постепенный рост в одной компании, готовность переживать в ней и хорошие, и плохие времена
Предпочитаю получать индивидуальные задания, самостоятельно их выполнять и нести персональную ответственность	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Предпочитаю работать в команде, когда все работают на общий результат и несут за него коллективную ответственность
Предпочту работать ровно столько, сколько положено по трудовому договору, и получать положенную за это заработную плату	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Предпочту работать больше того, что прописано в трудовом договоре, чтобы получать дополнительные сверхурочные и премиальные
Моя работа должна приносить определенную пользу обществу, а не быть только инструментом заработка	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Не важно, будет ли моя работа приносить обществу пользу, основное – это хорошая зарплата
Мне важно получать обратную связь от руководства по результатам моей работы, даже если в ней не было каких-либо ошибок	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Предпочту не тратить время на обратную связь от руководства. Если будут какие-то ошибки в моей работе, мне сообщат
Если задача будет интересная, то я готов с ней работать даже в выходные дни	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Какой бы интересной не была задача, в выходные дни нужно отдыхать
Мне необходимо, чтобы мои коллеги ценили мои способности и признавали важность результатов моей работы	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	В целом, для меня не имеет значения, что думают коллеги о моей работе; пусть лучше думают о своих обязанностях
Упорный труд, как правило, не приносит успеха — это скорее вопрос удачи и связей	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	В конечном счете, упорный труд обычно обеспечивает человеку лучшую жизнь
Я не успокоюсь, пока не доделаю свою задачу, даже если придется задержаться на работе на пару часов	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Если задача не срочная, а рабочий день закончен, я уйду домой; оставшиеся задачи доделываю на следующий день

Продолжение таблицы А.6

1	2	3	4	5	6
Повышение моей квалификации – вопрос начальства; повышать квалификацию за свой счет я не буду	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Постараюсь регулярно вкладываться в повышение своей квалификации независимо от содействия начальства
Предпочитаю не выделяться из коллектива по количеству или качеству выполненной работы	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Мне нравится выполнять больше задач, или делать их гораздо качественнее, чем мои коллеги
Мне ближе демократический стиль руководства, опирающийся на коллективный разум, совместное принятие решений	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Мне ближе авторитарный стиль руководства, подразумевающий единоличное принятие решений руководителем
Если можно работать удаленно, то буду ходить в офис только по необходимости	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Даже если есть удаленка, постараюсь ходить в офис как можно чаще
Если мне поручат руководство командой или проектом, я с радостью соглашусь	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Если будет можно, то я скорее всего откажусь от руководства командой или проектом
При выполнении работы лучше строго следовать инструкциям и рекомендациям руководителя. Это гарантирует верный результат	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Если видишь, что можно сделать работу быстрее или проще, то можно не следовать инструкциям и рекомендациям руководства

Источник: составлено автором.

Q24. По Вашему мнению, допустимо ли, работая в организации, размещать свое резюме на рекрутинговых сайтах, быть открытым для более выгодных предложений других работодателей? (1 ответ)

- 1) Абсолютно допустимо: в нашей жизни никто никому ничего не должен;
- 2) Скорее допустимо: сегодняшняя жизнь требует все время находиться в поиске лучших вариантов;
- 3) Не допустимо, так как это предательство людей (коллег, руководства), которые на тебя рассчитывают.

Q25.1-25.5. По Вашему мнению, какую позицию может занять россиянин «без связей», но имеющий способности и добросовестно делающий свою работу? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.7

Таблица А.7 – Позиции россиянина «без связей»

Позиции	Определенно да	Скорее да	Скорее нет	Определенное нет
Специалист, рядовой сотрудник	1	2	3	4
Ведущий специалист, главный специалист и т.п.	1	2	3	4
Менеджер низшего звена, руководитель группы	1	2	3	4
Менеджер среднего звена, начальник отдела, заместитель директора по производству, финансам и т.п.	1	2	3	4
Менеджер высшего звена (топ-менеджер), генеральный или исполнительный директор, председатель правления компании и т.п.	1	2	3	4

Источник: составлено автором.

Q26.1-26.11. По Вашему мнению, насколько часто в России можно столкнуться со следующими явлениями в сфере труда? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.8.

Таблица А.8 – Оценка явлений в сфере труда

Явления в сфере труда	Очень часто	Скорее часто	Скорее нечасто	Редко, очень редко
Зарплата существенно меньше трудового вклада работника	1	2	3	4
Надбавки и премии выплачиваются по непонятным работникам правилам	1	2	3	4
Руководство организации получает зарплату несоразмерно/многократно больше рядовых работников	1	2	3	4
Руководство организации не имеет нужной квалификации, занимает свою должность «по блату»	1	2	3	4
В случае экономических проблем работодатель принуждает работников к увольнению по собственному желанию, чтобы не платить им выходное пособие	1	2	3	4
Испытательный срок используется работодателем для экономии на зарплате: по его окончанию трудовой договор не заключается, а нанимается новый работник – также на испытательный срок	1	2	3	4
Работодатели стараются минимизировать свои издержки за счет выплаты работникам зарплаты/части зарплаты «в конверте»	1	2	3	4
Работодатель присваивает себе достижения своих сотрудников, даже когда непосредственно не участвовал в их работе	1	2	3	4
Профсоюз встает на защиту работника, по отношению к которому работодатель поступил несправедливо	1	2	3	4
Руководитель видит в рядовых сотрудниках всего лишь «винтиков» и не привлекает их к участию в выработке решений	1	2	3	4
Работодатель старается вкладываться в развитие компетенций своих сотрудников, заинтересован в приобретении ими новых знаний и навыков	1	2	3	4

Источник: составлено автором.

Q27. По Вашему мнению, что побуждает людей заняться предпринимательской деятельностью: открыть свой бизнес, стать ИП, самозанятым? (до 5 ответов)

- 1) Отсутствие привлекательных рабочих мест на рынке труда;
- 2) Ощущение наличия у себя предпринимательского таланта, необходимой энергии;
- 3) Наличие перспективной бизнес-идеи, способной принести большую прибыль;
- 4) Невозможность найти себе применение на современном рынке труда;
- 5) Потеря работы в кризис и отсутствие возможности найти равноценную работу;
- 6) Желание иметь дополнительный к основной работе источник доходов;
- 7) Желание сменить профессию;
- 8) Желание зарабатывать тем, чем нравится заниматься;
- 9) Желание не иметь над собой начальства, самостоятельно решать все основные вопросы, включая финансовые;
- 10) Другое (укажите).

Q28. Вы хотели бы открыть свое дело, заняться предпринимательской деятельностью? (1 ответ)

- 1) Уже являетесь предпринимателем, самозанятым, имеете свое дело;
- 2) Всерьез рассматриваете такую возможность;
- 3) Допускаете такой вариант, обдумываете бизнес-идею;
- 4) Не исключаете такой вариант, но пока не думали над бизнес-идеей;
- 5) Нет, предпочту работать по найму;

6) Другое (пожалуйста, укажите).

Q29. [Вопрос для тех, кто планирует открыть свое дело] Чем для Вас, прежде всего, является свое дело? (до 3 ответов)

- 1) То, на чем можно неплохо заработать;
- 2) Интересная, творческая работа, возможность самореализации;
- 3) Возможность заниматься тем, в чем ты профессионал;
- 4) Возможность делать то, что нужно людям;
- 5) Возможность делать то, что нужно стране;
- 6) Свободный график;
- 7) Независимость от начальства;
- 8) Перспективы дальнейшего развития бизнеса;
- 9) Другое (укажите).

Q30. Наиболее необходимые, важные условия для успешности бизнеса в России это: (до 5 ответов)

- 1) Единоличное управление, отсутствие других компаньонов;
- 2) Высокая готовность к риску;
- 3) Знание схем оптимизации налогов;
- 4) Специальное бизнес-образование;
- 5) Высокая квалификация и глубокие знания в той отрасли, в которой работает бизнес;
- 6) Команда единомышленников;
- 7) Опыт открытие и ведения бизнеса;
- 8) Оригинальное мышление, способность к нестандартным решениям;
- 9) Связи в криминальном мире;
- 10) Связи в органах государственной власти, с правоохранительными структурами;
- 11) Способность к точному расчету;
- 12) Способность к выстраиванию отношений с людьми (партнерами, клиентами и т.п.);
- 13) Хорошая интуиция, бизнес-чутье;
- 14) Умение принимать решения в условиях высокой степени неопределенности;
- 15) Упорство, трудолюбие;
- 16) Лидерские качества, харизматичность;
- 17) Другое (укажите).

Q31. На Ваш взгляд, что, прежде всего, мешает развитию предпринимательской деятельности в России? (до 5 ответов)

- 1) Административные барьеры, бюрократия;
- 2) Высокие налоги;
- 3) Высокие ставки по кредитам;
- 4) Высокие тарифы (на электроэнергию, перевозки и т.п.);
- 5) Высокая арендная плата за офисные или производственные помещения;
- 6) Коррупция в органах власти;
- 7) Недобросовестная конкуренция;
- 8) Недостаток квалифицированных кадров;
- 9) Неэффективная судебная система;
- 10) Отсутствие ясных перспектив развития экономики;
- 11) Непредсказуемость политики, невозможность строить планы;
- 12) Санкции, нарушение логистических цепочек;
- 13) Снижение доходов населения, сокращение платежеспособного спроса;
- 14) Другие (укажите);

15) В России нет проблем, мешающих развитию предпринимательства.

Q32.1-32.7. Представьте, что Вы приобрели 5% акций перспективной российской компании. Какова вероятность следующих событий? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.9.

Таблица А.9 – Оценка вероятности событий

Событий	Очень высокая вероятность	Весьма вероятно	Мало вероятно	Точно не произойдет
Акции существенно потеряют в цене, и Вы не сможете их продать	1	2	3	4
От компании уйдут зарубежные поставщики, замену которым не удастся найти в России	1	2	3	4
Компания обанкротится, и Вы потеряете свои вложения	1	2	3	4
Доход по акциям будет ниже уровня инфляции в стране	1	2	3	4
Вас принудят продать свои акции более влиятельные акционеры	1	2	3	4
Компания будет национализирована (станет государственной) и Вас обяжут продать свои акции государству	1	2	3	4
На компанию наложат санкции, а государственной поддержки не хватит, чтобы удержаться на плаву	1	2	3	4

Источник: составлено автором.

Q33.1-33.8. Какая стратегия ведения бизнеса Вам кажется более эффективной? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.10.

Таблица А.10 – Представления о стратегиях ведения бизнеса

Стратегия 1	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Стратегия 2
1	2	3	4	5	6
В бизнесе – каждый сам за себя, хороши любые средства, когда речь идет о конкурентной борьбе	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Даже к конкуренту нельзя применять нечестные приемы конкурентной борьбы
Честность – лучшая политика	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Не обманешь – не продашь
Создаем/продаем то, в чем нуждаются потребители, подстраиваемся под запросы клиентов	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Создаем/продаем то, что можем, остальное – вопрос рекламы
При заключении контрактов не все условия обязательно прописывать в договоре, можно согласовать их с контрагентами в устной форме	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	При заключении контрактов с контрагентами нужно четко, до мелочей расписать в договоре все условия, права и обязанности каждой из сторон

Продолжение таблицы А.10

1	2	3	4	5	6
Можно испортить отношения с деловыми партнерами или клиентами, если прибыль от этого будет быстрой и большой	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Крепкие, долгосрочные отношения с деловыми партнерами и клиентами важнее сиюминутной выгоды, даже если она будет очень большой
Организации надо стремиться заниматься пусть редкими, но крупными и дорогостоящими заказами и проектами	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Нужно браться за любые заказы и проекты, пусть даже они будут менее масштабные и недорогие
Нужно всегда выполнять свои обязательства перед партнерами и клиентами, даже если их нарушение не принесет серьезных убытков	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Можно уклоняться от своих обязательств перед партнерами и клиентами, если есть уверенность, что наказание не последует или будет незначительным
Государство – надежный партнер и покупатель, организациям следует как можно чаще брать госзаказы	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Браться за госзаказ лучше в последнюю очередь, так как это достаточно рискованно и влечет дополнительные обязательства

Источник: составлено автором.

Q34.1-34.6. Насколько, по Вашему мнению, для организации допустимо использовать следующие приемы в борьбе с конкурентами? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.11.

Таблица А.11 – Представления о допустимости приемов в борьбе с конкурентами

Приемы в борьбе с конкурентами	Вполне допустимо	Допустимо только в случаях, когда на кону стоит выживание компании	Совершенно не допустимо
Корруптирование работников органов государственной власти с целью получения лучших условий для ведения бизнеса (аренды и т.п.), чем у конкурентов	1	2	3
Склонение сотрудников чужой организации к передаче ее конфиденциальной информации организации-конкуренту	1	2	3
Переманивание ценных сотрудников из организации-конкурента	1	2	3
Демпинг (существенное снижение цен с целью выдавливания конкурентов с рынка)	1	2	3
Распространение недостоверных сведений об организациях-конкурентах, ухудшающих их имидж	1	2	3
Незаконное копирование технологий организации-конкурента	1	2	3

Источник: составлено автором.

Q35. По Вашему мнению, при открытии своего бизнеса кого лучше всего взять себе в компаньоны (со-собственники)? (1 ответ)

- 1) Кого-нибудь из родителей, близких родственников;

- 2) Своих хороших друзей, знакомых;
- 3) Не важно, с кем делать бизнес, главное, чтобы партнер компаньон для него подходил;
- 4) Если не хотите проблем, лучше никого не брать в компаньоны.

Q36.1-36.3. Как Вам кажется, насколько сегодня в России распространены...Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.12.

Таблица А.12 – Представления о распространенности девиаций

Девиации	Широко распространена	Достаточно распространена	Слабо распространена	Отсутствует
Обман партнеров (компаньонов) по бизнесу	1	2	3	4
Обман поставщиков (сырья, комплектующих)	1	2	3	4
Обман клиентов (потребителей товаров и услуг)	1	2	3	4

Источник: составлено автором.

37. По Вашему мнению, если контрагент, партнер по бизнесу не будет исполнять свои обязательства по заверенному и правильно оформленному письменному договору, то какую модель поведения в отношении него лучше использовать? (1 ответ)

1) Попробовать решить конфликт посредством запугиваний, угроз различными «связями» и последствиями, чтобы принудить контрагента выполнить свои обязательства в срок. В случае неудачи – обратиться в суд;

2) Попробовать договориться, «найти золотую середину», возможно, отложить исполнение обязательств на некоторый срок (оформить для этого дополнительное соглашение);

3) Сразу обратиться в суд и привлечь такого контрагента к ответственности. Выиграть это дело не составит большого труда;

4) Другое (укажите).

Q38.1-38.6. В целом, насколько надежно сегодня в России защищены права собственников...? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.13.

Таблица А.13 – Представления о защищенности прав собственников в сферах

Сферы	Совершенно не защищена	Недостаточно надежно защищена	Вполне надежно защищена	Абсолютно защищена
Недвижимого имущества, такого как дом, квартира, земельный участок и т.д.	1	2	3	4
Движимого имущества, такого как личный автотранспорт (автомобиль, мотоцикл и т.п.)	1	2	3	4
Бизнеса и средств производства (предприятий, капитала и т.д.)	1	2	3	4
Средств на банковских счетах, депозитах	1	2	3	4
Интеллектуальной собственности, например, авторских прав, патентов и т.д.	1	2	3	4
Инвестиционного портфеля, находящихся в нем акций и облигаций и других ценных бумаг	1	2	3	4

Источник: составлено автором.

Q39.1-39.3. Как Вы полагаете, насколько соразмерной будет компенсация, если для государственных нужд потребуется...? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.14.

Таблица А.14 – Представления о соразмерности компенсации жизни в ситуациях

Ситуации	Полностью соразмерной Вашим потерям	Несколько ниже понесенных Вами потерь	Значительно ниже понесенных Вами потерь	Какой-либо компенсации вообще не будет
Выселить Вас из вашего дома, с земельного участка	1	2	3	4
Забрать помещение, которым Вы владеете (гараж, подвал и т.п.)	1	2	3	4
Взять Ваш автомобиль	1	2	3	4

Источник: составлено автором.

Q40. С Вашей точки зрения, каким способом надежнее всего сегодня защитить права на свою собственность от посягательств на нее других лиц? (до 3 ответов)

- 1) Иметь на примете хорошего адвоката;
- 2) Иметь связи в органах власти, правоохранительных структурах и надеяться на их поддержку;
- 3) Иметь связи в криминальном мире, надеяться на поддержку его представителей;
- 4) Быть готовым откупиться от «посягателя», иметь на этот случай «заначку»;
- 5) Другое (укажите);
- 6) Такого способа нет.

Q41. По Вашему мнению, сможет ли обычный человек в судебном порядке успешно защитить принадлежащие ему фирму, авторское право, патент, другие подобные объекты, если они приглянутся, какому-то богатому и имеющему связи в органах власти человеку или богатой и влиятельной компании? (1 ответ)

- 1) Определенно сможет;
- 2) Скорее сможет;
- 3) Скорее не сможет;
- 4) Определенно не сможет.

Одной из важных составляющих нашей экономической культуры являются образ и отношения с государством. Рассмотрим этот аспект поподробнее

Q42.1-42.3. С каким из предложенных пар суждений Вы в большей степени согласны? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.15.

Таблица А.15 – Согласие с суждениями

Суждение 1	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Суждение 2
В России нельзя быть уверенным, что государство неожиданно не поменяет "правила игры"	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	В России государство старается не менять неожиданно «правила игры»
В России государство обычно меняет "правила игры" в интересах приближенных к власти групп	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	В России если государство изменяет "правила игры", но только в интересах большинства
Необходимо снижать уровень неравенства за счет перераспределения доходов между богатыми и бедными	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Несправедливо снижать уровень неравенства за счет перераспределения части доходов богатых в пользу бедных

Источник: составлено автором.

Q43.1-43.12. Насколько Вы согласны с приведенными ниже утверждениями? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.16.

Таблица А.16 – Согласие с утверждениями

Утверждения	Да	Скорее да	Скорее нет	Нет
В России соблюдается принцип равенства всех перед законом	1	2	3	4
Большинство представителей судебной и правоохранительной систем являются неподкупными и справедливыми	1	2	3	4
В нашей стране справедливо распределено национальное богатство	1	2	3	4
Жители России получают хорошую поддержку (социальную помощь) со стороны государства на разных этапах жизненного цикла	1	2	3	4
Уровень социально-экономического неравенства в России находится в пределах нормы	1	2	3	4
Государство способно заставить платить налоги все слои населения, включая самые высокодоходные группы	1	2	3	4
Государство все делает для того, чтобы экономика развивалась в правильном направлении	1	2	3	4
Государство способно обезопасить российскую экономику от внешних вызовов	1	2	3	4
Политика государства в сфере денежно-кредитного регулирования содействует развитию экономики и росту благосостояния населения	1	2	3	4
Государство защищает интересы большинства граждан, а не только приближенных к власти	1	2	3	4
В нашей стране нет препятствий для политической активности людей с разными взглядами	1	2	3	4
В нашей стране любой активный человек может быть избран мэром, депутатом и т.п., главное, чтобы его поддержало большинство населения	1	2	3	4

Источник: составлено автором.

Q44.1-44.3. По Вашему мнению, можно ли доверять следующей информации? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.17.

Таблица А.17 – Представления о доверии источникам информации

Источники информации	Да	Скорее да	Скорее нет	Нет
Официальные данные Росстата по уровню инфляции, безработицы, средней заработной платы	1	2	3	4
Информация о текущей социально-экономической ситуации в стране, сообщаемая государственными СМИ	1	2	3	4
Оценки и рейтинги товаров и услуг на таких платформах, как Яндекс.Маркет, Wildberries, Ozon и др.	1	2	3	4

Источник: составлено автором.

Q45.1-45.6. Как Вам кажется, заинтересована ли российская элита в ... Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.18.

Таблица А.18 – Представления о заинтересованности российской элиты

Ситуации	Да	Скорее да	Скорее нет	Нет
В переходе от экспорта природных ресурсов к развитию промышленного и высокотехнологичного производства	1	2	3	4
В ограничении монополий	1	2	3	4
В борьбе с коррупцией	1	2	3	4
В обеспечении честной конкуренции в сфере бизнеса	1	2	3	4
В независимости судов, неподкупности работников правоохранительных органов	1	2	3	4
В извлечении материальной выгоды из своего привилегированного положения	1	2	3	4

Источник: составлено автором.

Q46. Какой позиции Вы скорее придерживаетесь? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.19.

Таблица А.19 – Представления об образе России

Позиция 1	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Позиция 2
Россия должна быть самодостаточной страной, чтобы технологически и финансово не зависеть от других стран"	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	России необходимо быть частью мирового разделения труда, встраиваться в глобальные производственные цепочки

Источник: составлено автором.

Q47. По Вашему мнению, какого вектора экономического развития необходимо придерживаться России? (1 ответ)

- 1) Диверсифицированная экономика с существенным сектором наукоемкого высокотехнологического производства и услуг;
- 2) Экономика с упором на поставку на внешние рынки энергоресурсов, металла, зерна и т.д.;
- 3) Экономика с преимущественным развитием финансового сектора, сервисных отраслей (туризма, развлечений и т.д.);
- 4) Другое (укажите).

Q48. С Вашей точки зрения, какая продукция российских производителей является высококачественной?

(до 5 ответов)

- 1) Военная техника, оружие;
- 2) Текстиль, одежда;
- 3) Продукты питания;
- 4) Автомобили;
- 5) Самолеты;
- 6) Космические ракеты, ракетносители, спутники;
- 7) IT-продукты (программное обеспечение, компьютерные игры, социальные сети, и т.п.);
- 8) Медицинское оборудование, лекарства;
- 9) Бытовая техника;
- 10) Компьютеры и их комплектующие (чипы, видеокарты и т.д.);
- 11) Другое (укажите);
- 12) Таких товаров нет.

Что приемлемо и что недопустимо в рамках экономической деятельности? Где границы допустимого? Кто выигрывает – тот, кто их нарушает или тот, кто придерживается правил- эти и другие вопросы рассмотрим в следующем блоке.

Криминализация экономики – ситуация, в которой значительная часть доходов извлекается в нарушение закона.

Q49. Насколько сегодня, по Вашему мнению, криминализирована экономика России?

(1 ответ)

- 1) Полностью или практически не криминализирована;
- 2) Криминализирована в незначительной степени;
- 3) Криминализирована в значительной степени.

Q50.1-50.6. Какие из перечисленных ниже факторов в наибольшей степени способствуют криминализации экономики в России? (выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.20)

Таблица А.20 – Факторы, способствующие криминализации экономики в России

Факторы	1 – практически не способствует	2	3 – умеренно способствует	4	5 – очень сильно способствует
Отсутствие у населения уважения к закону	1	2	3	4	5
Отсутствие у работников органов исполнительной власти уважения к закону, коррумпированность власти	1	2	3	4	5
Несправедливость условий ведения экономической деятельности (налогов, технических и иных требований и т.п.), без нарушения которых невозможно нормально заработать	1	2	3	4	5
Недостаточная строгость и неотвратимость санкций за нарушение закона	1	2	3	4	5
Коррумпированность надзорных ведомств, призванных следить за соблюдением налогового и таможенного законодательства, технических, санитарно-эпидемиологических требований и т.п.	1	2	3	4	5
Неэффективность или коррумпированность правоохранительной системы, включая судебные органы	1	2	3	4	5

Источник: составлено автором.

Q51.1-51.32. Какие и в какой степени из нижеперечисленных явлений порицаются в российском обществе? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.21.

Таблица А.21 – Порицаемые явления в российском обществе

Явления	В целом не порицается	Отчасти порицается	Сильно порицается
1	2	3	4
Уклонение от погашения кредиторской задолженности перед банком	1	2	3
Уклонение от погашения кредиторской задолженности перед микрофинансовой организацией	1	2	3
Уклонение от уплаты долга знакомым или родственникам	1	2	3
Организация предпринимательской деятельности без официальной регистрации юр. лица, ИП или самозанятости	1	2	3
Предоставление ложных сведений с целью получения кредита, ипотеки, подкуп сотрудника финансовой организации с этой же целью	1	2	3
Использование для получения доп. прибыли чужих товарных знаков, слоганов и другой интеллектуальной собственности без соответствующего разрешения	1	2	3
Уклонение от уплаты налогов через получение зарплаты «в конвертах»	1	2	3
Вовлечение в финансовые пирамиды других людей с целью получения комиссионных от организаторов	1	2	3
Покупка/предоставление услуг «в обход кассы» (например, в сфере здравоохранения, образования)	1	2	3
Уклонение от уплаты налогов при сдаче в аренду недвижимого или движимого имущества	1	2	3
Соккрытие от налоговых органов части доходов/прибыли от бизнеса	1	2	3
Сговор с представителями надзорных органов (пожарная служба, санэпиднадзор, роспотребнадзор) с целью избегания штрафа или снижения его размера	1	2	3
Использование некачественных, несоответствующих требованиям материалов/инструментов при изготовлении товаров (продуктов питания, лекарств) или оказании услуг	1	2	3
Подкуп чиновников с целью получения льгот, разрешений, ускорения определенных процедур или «закрытие глаз» на реализацию сомнительных торговых операций	1	2	3
Разглашение коммерческой тайны, инсайдерской информации за соответствующее вознаграждение	1	2	3
Разглашение частных сведений и персональных данных другого человека за соответствующее вознаграждение	1	2	3
Сговор с представителями власти с целью победы в конкурсе на поставку товаров, оказание услуг в рамках госзаказа	1	2	3
Провоз контрабандных товаров через границу	1	2	3

Продолжение таблицы А.21

1	2	3	4
Фальсификация (переписывание) сроков годности на те или иные товары	1	2	3
Продажа фальсифицированных товаров-подделок (продуктов питания, лекарств, вещей) и услуг	1	2	3
Несоблюдение срока договора по исполнению тех или иных обязательств (например, поставка товара, проведение строительных работ и т.д.)	1	2	3
Использование труда мигрантов в обход законодательства	1	2	3
Завышение поставщиком стоимости товаров и услуг для государственных нужд с целью последующего «распила» бюджетных средств с представителями органов власти	1	2	3
Уклонение от оплаты ЖКУ посредством скручивания счетчиков электроэнергии, воды и т.д.	1	2	3
Распространение пиратского контента – фильмов, сериалов, статей и так далее в коммерческих целях	1	2	3
Трудоустройство сотрудников «по блату» на хорошо оплачиваемые должности, которым они не соответствуют	1	2	3
Перевод денежных средств на зарубежные оффшорные счета с целью уклонения от уплаты налогов	1	2	3
Введение клиента в заблуждение относительно тех или иных свойств, качеств товара или услуги	1	2	3
Навязывание клиенту дополнительных товаров и услуг, в которых он не нуждается	1	2	3
Дача ложных показаний в суде, подкуп свидетелей, чтобы уйти от ответственности за правонарушение, выиграть дело	1	2	3
Продажа и покупка товаров за криптовалюту, перевод криптовалюты другим лицам за рубеж	1	2	3
Использование криптокошельков с целью уклонения от налогов	1	2	3

Источник: составлено автором.

Q52. Как Вы считаете, может ли недобросовестное поведение в отношении других участников экономических отношений (обман, применение нечестных методов конкурентной борьбы, вовлечение людей в рискованные финансовые операции и т.п.) принести в будущем неудачу тому, кто это делает (по принципу «бумеранга»)? (1 ответ)

- 1) Нет, у нас так живет почти вся страна и прекрасно себя чувствует
- 2) Да, но ради цели можно и рискнуть
- 3) Не верю в принцип бумеранга, поэтому ничего подобного не случится
- 4) Не верю в принцип бумеранга, но считаю такие поступки плохими и никогда ничего подобного не совершу
- 5) Верю в принцип бумеранга, постараюсь что-то подобно не совершать
- 6) Другое _____

Q53-54. По Вашему мнению, что может считаться достаточной причиной, чтобы переступить через закон или мораль в рамках экономической деятельности? Выберите «да» или «нет» в каждом столбике по каждой строчке в таблице А.22.

Таблица А.22 – Причины переступить через закон или мораль

Причины	Достаточная причина, чтобы переступить через моральные нормы		Достаточная причина, чтобы переступить через закон	
	Нет	Да	Нет	Да
Желание человека быстро заработать, чтобы купить престижные вещи	Нет	Да	Нет	Да
Желание быстро заработать, чтобы просто нормально обустроить свой быт	Нет	Да	Нет	Да
Болезнь человека или его близкого, необходимость срочного медицинского вмешательства	Нет	Да	Нет	Да
Необходимость вернуть долги, кредиты	Нет	Да	Нет	Да
Какая-то вынужденная ситуация, от которой зависит безопасность человека, его родственников и близких	Нет	Да	Нет	Да
Представление человека о том, что закон не справедлив	Нет	Да	Нет	Да
Представление о том, что другие поступают так же	Нет	Да	Нет	Да
Уверенность человека в том, что наказание не наступит	Нет	Да	Нет	Да
В случае, если по отношению к самому человеку поступили незаконно	Нет	Да	Нет	Да

Источник: составлено автором.

В каком случае можно прибегнуть к кредиту? На что и в чем копить деньги? Как относиться к тому, кто признал себя банкротом? Рассмотрим эти темы поподробнее.

Q55.1-55.5. С каким из предложенных суждений Вы согласны? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.23.

Таблица А.23 – Согласие с суждениями

Суждение 1	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Суждение 2
Пользоваться потребительскими кредитами выгодно, это позволяет повысить качество жизни сейчас, а не в далеком будущем	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Нужно жить по средствам, а не брать кредиты на то, на что еще не заработал
Бывают ситуации, когда допустимо, простительно не возвращать кредит вовремя	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Не вернуть кредит в нужный срок - недопустимо, какой бы ни была ситуация
Нет ничего опасного в том, чтобы взять второй потребительский кредит	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Нельзя брать второй потребительский кредит, пока не выплачен первый
Это нормально - привлекать ипотечный кредит для покупки жилья»	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Лучше не пользоваться ипотекой, а собрать нужную сумму другими способами
Большой кредит лучше взять в банке, чем одалживать у родственников и знакомых	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Лучше взять займы крупную сумму у родственников и знакомых, чем обращаться за помощью в банк

Источник: составлено автором.

Q56.1-56.6. Планируете ли Вы в ближайшее время...? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.24.

Таблица А.24 – Планы на ближайшее время

Планы	Да, планирую	Нет, не планирую	Уже имею	Пока не знаю
Взять ипотеку	1	2	3	4
Оформить автокредит	1	2	3	4
Взять кредит на развитие бизнеса	1	2	3	4
Взять потребительский кредит	1	2	3	4
Воспользоваться кредитной картой	1	2	3	4
Взять образовательный кредит	1	2	3	4

Источник: составлено автором.

Q57. По Вашему мнению, в каком случае можно прибегнуть к кредиту? (любое количество ответов)

- 1) Когда возникли серьезные проблемы со здоровьем у Вас или Ваших близких;
- 2) Когда нужно обустроить домашний быт;
- 3) Когда нужны деньги в связи с серьезным событием (свадьба, рождение ребенка, юбилей, похороны);
- 4) В случае покупки жилья, в котором созрела необходимость;
- 5) Если заимствованные средства будут использованы в качестве выгодной инвестиции, которая быстро окупит весь кредит;
- 6) Когда необходимо улучшить кредитную историю для более серьезной покупки;
- 7) Когда хочется купить вещь, которую давно очень хотел;
- 8) Когда необходимо оплатить обучение ребенка/свое обучение;
- 9) Другое (пожалуйста, укажите);
- 10) Ни в каком случае.

Q58. По закону должник может быть признан банкротом. С каким из двух мнений Вы согласны? (1 ответ)

- 1) Банкротство – это жизненная катастрофа. После него возврат к прежней жизни почти невозможен;
- 2) Банкротство – вещь неприятная, однако жизнь из-за нее радикально не меняется.

Q59. Стали бы Вы вести общие дела с человеком, признанным банкротом? (1 ответ)

- 1) Стал бы, так как банкротство ничего не говорит о качествах человека;
- 2) Не стал бы, так как такой человек ненадежный, общих дел с ним лучше не иметь.

Q60. По Вашему мнению, в каком случае можно не вернуть кредит? (любое количество ответов)

- 1) Если кредитор в одностороннем порядке увеличил процент по кредиту;
- 2) Когда кредит был оформлен мошенниками без согласия самого человека;
- 3) В случае потери работы, когда нечем погасить кредит;
- 4) Когда наказание за невозвращение кредита точно не последует;
- 5) В случае серьезных проблем со здоровьем, когда требуются средства на лечение;
- 6) В случае переезда в другую страну;
- 7) Другое (пожалуйста, допишите);
- 8) Ни в каком случае.

Q61.1-61.5. Поговорим о сбережениях. С каким из предложенных суждений Вы согласны? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.25.

Таблица А.25 – Представления о сбережениях

Суждение 1	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Суждение 2
Обеспечение безбедной старости - задача государства, поскольку человек много лет работал на пользу страны и платил налоги	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Обеспечение безбедной старости – задача исключительно самого человека, на государство рассчитывать неправильно
Лучше не доверять банкам свои сбережения, а вкладывать их в то, что можно контролировать самим (наличность, недвижимость и т.п.)	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Хранить деньги на банковском депозите достаточно надежно и безопасно
С деньгами нужно расставаться легко, ведь мы их зарабатываем не для того, чтобы себя в чем-то ограничивать	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Нужно ограничивать себя в тратах и стараться больше копить, мало ли на что понадобятся деньги в будущем
Накопить на покупку квартиры можно только откладывая сразу крупные суммы, а мелкими это сделать невозможно	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Накопить на покупку квартиры можно, если регулярно откладывать определенную, пусть и не крупную сумму
Не стоит ни в чем себе отказывать, особенно если это приносит удовольствие	Точно 1-е	Скорее 1-е	Скорее 2-е	Точно 2-е	Главное в жизни - умеренность и гармония, а не стремление к роскоши и удовольствиям

Источник: составлено автором.

Q62. Какие из перечисленных ниже способов позволяют достаточно надежно обеспечить долгосрочную сохранность вложенных средств?

(любое количество ответов)

- 1) Покупка недвижимости;
- 2) Покупка российских государственных облигаций;
- 3) Вклад в коммерческом банке с государственным участием;
- 4) Покупка ценных металлов, драгоценностей;
- 5) Покупка иностранных государственных облигаций;
- 6) Накопление наличных рублей;
- 7) Покупка акций российских компаний;
- 8) Вклад в коммерческом банке без государственного участия;
- 9) Накопление наличной иностранной валюты;
- 10) Покупка акций зарубежных компаний;
- 11) Покупка криптовалюты;
- 12) Другое (укажите) _____ ;
- 13) Сегодня таких способов не существует.

Q63.1-63.13. Имеете ли Вы личные сбережения на следующие цели? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.26.

Таблица А.26 – Наличие сбережений на цели

Цели	Да	Нет
На первый взнос по ипотеке	Да	Нет
На покупку квартиры (без обращения к ипотечному кредитованию)	Да	Нет
На покупку автомобиля	Да	Нет
На приобретение мелкой бытовой техники, гаджетов	Да	Нет
На ремонт квартиры или дома	Да	Нет
На открытие собственного дела	Да	Нет
На отдых/каникулы за рубежом	Да	Нет
На покупку дорогих товаров для дома	Да	Нет
На оплату обучения себе или детям	Да	Нет
На переезд в другую страну	Да	Нет
Про запас, для непредвиденных обстоятельств	Да	Нет
Если имеете сбережения на другие цели (пожалуйста, укажите) _____		
Сбережения отсутствуют		

Источник: составлено автором.

Q64.1-64.8. Насколько вероятно наступление следующих событий при взаимодействии граждан с российскими банками? Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.27.

Таблица А.27 – Представления о наступлении событий при взаимодействии граждан с российскими банками

События	Очень высокая вероятность	Весьма вероятно	Мало вероятно	Точно не произойдет
Потеря клиентом банка его средств (части средств), размещенных на банковских депозитах в силу отзыва лицензии у банка	1	2	3	4
Заморозка средств (части средств) клиента банка на депозитном счете и отказ банка вернуть эти средства под предлогом сомнений в их происхождении	1	2	3	4
Банк не позволит Вам снять средства с валютного вклада в той валюте, в которой Вы его открывали	1	2	3	4
Изменение банком условий (процента) кредита, депозита в одностороннем порядке без получения согласия самого клиента	1	2	3	4
Навязывание клиенту сотрудниками банка каких-либо дополнительных платных услуг (например, различных страховок, и т.п.)	1	2	3	4
Банк отдаст Ваши деньги мошенникам, предъявившим подложную доверенность, и откажется возмещать Вам ущерб	1	2	3	4
Банк оформит на Вас кредит на основе Ваших биометрических данных (например, голоса), которыми воспользовались мошенники, и откажется возмещать Вам ущерб	1	2	3	4
Внушение, навязывание сотрудниками банка кредита, кредитной карты, в которых клиент не нуждается	1	2	3	4

Источник: составлено автором.

Q65. В заключение поговорим о пенсиях. По Вашему мнению, кто, прежде всего, должен быть ответственен за размер Вашего материального положения после выхода на пенсию? (до 3 ответов)

- 1) Вы сами;
- 2) Государство;
- 3) Работодатель;
- 4) Профсоюзы;
- 5) Будущие работающие поколения;
- 6) Ваши дети, внуки и другие близкие родственники;
- 7) Другое (пожалуйста, укажите).

Q66. Текущий средний размер государственной пенсии по старости составляет около 20 тысяч рублей. Лично Вам хватило бы на жизнь этой суммы, будь Вы сегодня на пенсии? (1 ответ)

- 1) Определенно да;
- 2) Скорее да;
- 3) Скорее нет;
- 4) Определенно нет;
- 5) Затрудняюсь ответить.

С начала 90-х годов россияне имеют право накапливать на пенсию в негосударственных пенсионных фондах (НПФ). Ежемесячно в течение длительного периода заранее определенная часть заработной платы направляется в НПФ, который инвестирует все имеющиеся в его распоряжении средства. Когда человек выходит на пенсию, то НПФ должен начать платить ему дополнительную пенсию.

Q67. Если у Вас будет (или уже есть) стабильный и достаточный доход, Вы станете накапливать себе на пенсию в НПФ? (1 ответ)

- 1) Определенно да, стану;
- 2) Скорее да;
- 3) Скорее нет;
- 4) Определенно нет, не стану;
- 5) Уже отчисляю часть зарплаты в НПФ;
- 6) Затрудняюсь ответить.

Q68.1-68.6. Накопительные пенсии с использованием НПФ предполагают весьма длительный срок совершения отчислений до начала выплат - 30 и более лет. Оцените вероятность того, что в этот период могут произойти следующие события... Выберите один вариант ответа в каждой строчке в таблице А.28.

Таблица А.28 – Оценка вероятности событий

События	Очень высокая вероятность	Весьма вероятно	Мало вероятно	Точно не произойдет
1	2	3	4	5
Вы не сможете регулярно делать взносы в НПФ из-за перерывов, связанных с потерей работы	1	2	3	4
Вы не сможете регулярно делать взносы в НПФ из-за серьезных проблем со здоровьем (Вашим или Ваших близких)	1	2	3	4
Ваши пенсионные накопления обесценятся из-за того, что обеспечиваемая НПФ доходность окажется ниже уровня инфляции	1	2	3	4

Продолжение таблицы А.28

1	2	3	4	5
Ваш НПФ обанкротится и не сможет выплатить Вам обещанную сумму	1	2	3	4
Ваши пенсионные накопления обесценятся из-за девальвации рубля (снижения курса рубля относительно других валют)	1	2	3	4
Государство поменяет «правила игры» не в пользу будущих получателей накопительной пенсии	1	2	3	4

Источник: составлено автором.

Q69. Наш разговор подходит к концу. Есть разные точки зрения по поводу текущей ситуации в России и в мире. Как Вы думаете, самые тяжелые времена(1 ответ)

- 1) Еще впереди;
- 2) Уже позади;
- 3) Переживаем их сейчас;
- 4) Затрудняюсь ответить.

Благодарим за участие в опросе!

Приложение Б
(информационное)

Инструментарий № 2

Гайд экспертного интервью

Преамбула. Уважаемый (имя эксперта)!

Благодарим за согласие принять участие в интервью, касающемся роли экономической культуры городской молодежи в экономическом развитии России.

Наш разговор будет записываться на диктофон. Могу ли я включить запись? Ориентировочное время проведения интервью – 60-90 минут.

Блок 0. «Знакомство». Данные участников интервью (заполняются интервьюером лично заранее или уточняются у участников непосредственно перед началом проведения интервью!)

Блок 1. «Проблемы национальной экономики»

1. Если бы Вам пришлось назвать несколько современных ключевых проблем экономики России, что бы Вы упомянули в первую очередь?

2. Экономические модели разных стран различают по тому, насколько производительным является их характер (от этого зависит их способность к долгосрочному устойчивому развитию). Если взять шкалу от 0 до 10 и воспользоваться классификацией Макса Вебера, который делил капитализм на «производительный» (нацеленный на производство и в нем черпающий основные прибыли) и «авантюристический» (черпающий прибыли из сфер, не связанных с производством), то, где бы на этой шкале оказался современный российский капитализм? Поясните, пожалуйста, свою оценку? С чем, в первую очередь, связано такое положение дел?

3. Что, прежде всего, мешает экономике современной России стать действительно производительной?

Блок 2. «Экономическая система и финансово - экономическая культура»

4. Как бы Вы охарактеризовали в нескольких словах экономическую систему, сложившуюся в современной России - какие первые ассоциации у Вас возникают? Прокомментируйте.

5. С помощью каких ключевых показателей можно точнее всего охарактеризовать экономическую систему, сложившуюся в той или иной стране? Проранжируйте данные показатели по значимости.

6. С Вашей точки зрения, может ли показателем экономической системы служить уровень развития экономической культуры населения? На Ваш взгляд, какие именно черты, характеристики экономической культуры могут активно влиять на быстрый рост экономики в стране, на ее гармоничное устойчивое развитие?

7. По Вашему мнению, что первично: экономическая культура населения или, напротив, сложившаяся экономическая система?

8. Как бы Вы охарактеризовали специфику (отличия от других развитых стран) экономической культуры россиян, какие первые ассоциации у Вас возникают? С чем связана указанная специфика? Зависит ли эта специфика от возраста человека?

9. Определяет ли специфика финансово-экономической культуры населения характер складывающейся в России экономической системы? Какое влияние на эту специфику оказывает сложившаяся сегодня экономическая система?

10. Есть ли какие-то характерные черты экономической культуры населения, которые мешают становлению в России экономики производительного типа (и, соответственно, устойчивому экономическому развитию). Если есть, то возможна ли их

целенаправленная коррекция? Если да, то кто именно и каким образом может осуществлять такую коррекцию, что нужно делать (или не делать), чтобы она произошла?

11. Что, прежде всего, могло бы способствовать коррекции (Если коррекция не нужна, то почему?) следующих черт финансово-экономической культуры, присущих многим россиянам:

- низкая финансовая дисциплина, отсутствие привычки к финансовому планированию;
- низкая мотивация к добросовестному труду;
- низкая мотивация к занятию предпринимательской деятельностью;
- склонность к демонстративному потреблению;
- склонность к импульсивным покупкам;
- низкий уровень сберегательной активности;
- низкий уровень востребованности института страхования;
- низкий уровень востребованности системы добровольных пенсионных накоплений;
- в целом низкий уровень доверия институтам финансового рынка, финансовым организациям;

12. Специалисты фиксируют интерес государства к вовлечению широких слоев населения во взаимодействие с финансовыми организациями и финансовыми продуктами и даже определенное подталкивание в этом направлении. Поможет ли это развитию экономики России, ее превращению в экономику производительного типа? В каком случае такая вовлеченность принесет пользу населению и экономике?

13. Известно, что одним из важнейших факторов устойчивого экономического развития является уровень доверия в обществе – как межличностного, так и институционального (к институтам государства и общества). Как, используя понятие «радиус доверия», Вы оценили бы уровень межличностного доверия в российском обществе (исходя из того, что «короткий радиус» обозначает, что высокий уровень доверия имеется только к своему ближнему окружению, а длинный характеризует высокую степень готовности доверять еще и внешнему окружению)?

14. Что определяет именно такой радиус межличностного доверия? Правы ли наши соотечественники, доверяя, как говорят исследователи, преимущественно своему ближнему окружению? Насколько в целом россияне склонны к так называемому «оппортунистическому поведению»: злоупотреблению доверием, мошенничеству, фальсификациям и т.п.? От чего зависит распространенность в обществе оппортунистических практик? Что нужно делать государству для повышения уровня межличностного доверия в обществе?

Блок 3. «Экономическая культура городской молодежи и ее влияние на развитие экономики»

Ниже изложены некоторые результаты проведенного нами опроса, посвященного экономической культуре городской молодежи (n=600/620 респондентов). Пожалуйста, прокомментируйте выявленные особенности экономической культуры молодежи и дайте экспертную оценку их влиянию на характер экономической системы (способствуют ли они превращению экономики России в экономику производительного типа или нет). Предложите меры со стороны государства, институтов финансового рынка, которые способствовали бы трансформации установок молодежи в сторону, более подходящую для становления производительной экономики.

15. Ознакомьтесь со данными, представленными в таблице Б.1: «По Вашему мнению, что может считаться достаточной причиной, чтобы переступить через закон или мораль в рамках экономической деятельности?», в % от опрошенных в 2022 (n=600) и 2023 (n=620) г.

Таблица Б.1 – Причины переступить через закон или мораль

В процентах

Причины	Можно преступить мораль		Можно преступить закон	
	2022 г.	2023 г.	2022 г.	2023 г.
Болезнь человека или близкого ему человека, необходимость срочного медицинского вмешательства	73	73	50	46
Какая-то вынужденная ситуация, от которой зависит безопасность человека, его родственников и близких	72	72	50	48
В случае, если по отношению к самому человеку поступили незаконно	51	48	30	28
В случае, если с человеком поступили грубо, несправедливо, издевательски по отношению к его достоинству	49	–	23	–
Необходимость человека вернуть долги, кредиты	37	40	19	20
Желание человека быстро заработать, чтобы просто нормально обустроить свой быт	42	37	19	19
Представление человека о том, что закон не справедлив	31	32	22	21
Желание человека быстро заработать, чтобы купить престижные вещи	29	31	14	15
Уверенность человека в том, что наказание не наступит	23	24	21	18
Представление человека о том, что другие поступают так же	19	22	16	13

Источник: составлено автором.

Как бы Вы прокомментировали эти данные? С чем связаны такие установки? В каких формах экономической деятельности и как именно они будут проявляться? Как такие установки могут сказываться на развитии экономики?

16. [Девиантные практики в сфере производства, обмена и налогообложения]. Согласно данным опроса, значимая доля опрошенных полагают, что население России считает приемлемыми девиантные практики в сфере производства и обмена (например, изготовление некачественных товаров и даже их заведомая фальсификация, другие виды мошенничества по отношению к потребителям, партнерам), а также в сфере налогообложения. Чем могут быть обусловлены такие представления молодежи? Как это скажется на ее собственных практиках? На развитии экономики? Что нужно делать, чтобы повысить в обществе уровень нетерпимости к подобным девиациям и тем, кто их практикует?

17. [Характер отношений в сфере труда]. Данные опроса говорят о весьма широкой распространенности у молодежи представлений о несправедливом характере отношений в сфере труда (не адекватных по размеру и не прозрачных зарплатах, чрезмерном эгоизме работодателей, их готовности пренебречь интересами работников ради своей прибыли и т.п.). Насколько права молодежь в таких своих представлениях? Какое влияние они могут оказывать на трудовые установки молодежи?

18. [Отношение к предпринимательству]. Почти половина опрошенных декларируют интерес к предпринимательской деятельности, причем почти каждый пятый серьезно рассматривает эту возможность. Насколько сегодня легко молодым организовать и удерживать на плаву свой бизнес? Что для этого нужно? В каком секторе экономики целесообразно делать бизнес?

19. [Приемлемость коррупции]. Значимая доля опрошенной городской молодежи

считает вполне допустимым коррумпирование работников органов государственной власти с целью получения лучших условий для бизнеса, чем у конкурентов. С чем связаны такие установки? Какое влияние они могут оказать на характер экономической системы, перспективы экономического развития? Что могло бы содействовать изменению этих установок?

20. [Защищенность собственности]. По данным опроса, до половины и даже более респондентов (в зависимости от вопроса) считают, что сегодня принадлежащая гражданам России собственность (их движимое и недвижимое имущество, бизнес, интеллектуальная собственность и так далее) недостаточно или совершенно не защищены. Насколько правы респонденты в своих представлениях? Какие установки в части экономической деятельности, финансового поведения это может формировать? Что могло бы изменить такие представления?

21. [Риски экономических бедствий]. Ознакомьтесь с результатами, представленными в таблице Б2, демонстрирующими распределение на вопрос «Насколько вероятно, что в России в ближайшие годы произойдут следующие события?».

Таблица Б.2 – Оценка потенциальных событий

Возможные события	Вариант ответа	В целом
1	2	3
Резкое снижение курса рубля по отношению к иностранным валютам (доллару, евро и т.д.)	Очень высокая вероятность	19
	Весьма вероятно	49
	Маловероятно	30
	Точно не произойдет	3
Дефицит продовольственных товаров на прилавках магазинов	Очень высокая вероятность	6
	Весьма вероятно	25
	Маловероятно	54
	Точно не произойдет	15
Резкий рост цен на продовольственные продукты, а также товары и услуги первой необходимости	Очень высокая вероятность	29
	Весьма вероятно	52
	Маловероятно	17
	Точно не произойдет	1
Резкое падение мировых цен на нефть/газ с негативными последствиями для доходной части российского бюджета	Очень высокая вероятность	11
	Весьма вероятно	45
	Маловероятно	37
	Точно не произойдет	8
Отказ российских компаний платить по своим обязательствам перед инвесторами (держателями их акций, облигаций и т.п.)	Очень высокая вероятность	8
	Весьма вероятно	35
	Маловероятно	51
	Точно не произойдет	6
Значительный рост безработицы	Очень высокая вероятность	19
	Весьма вероятно	42
	Маловероятно	34
	Точно не произойдет	5
Снижение размера социальных пособий и пенсий и других обязательств государства перед гражданами	Очень высокая вероятность	15
	Весьма вероятно	36
	Маловероятно	41
	Точно не произойдет	9

Продолжение таблицы Б.2

1	2	3
Существенный рост преступности, снижение уровня общественной безопасности	Очень высокая вероятность	15
	Весьма вероятно	39
	Маловероятно	38
	Точно не произойдет	9
Заккрытие крупных отечественных добывающих компаний или значимое сокращение их персонала	Очень высокая вероятность	7
	Весьма вероятно	32
	Маловероятно	48
	Точно не произойдет	14
Снижение заработной платы, задержки заработной платы на 2 и более месяцев	Очень высокая вероятность	10
	Весьма вероятно	34
	Маловероятно	47
	Точно не произойдет	9
Запрет хождения иностранной валюты в стране	Очень высокая вероятность	14
	Весьма вероятно	45
	Маловероятно	33
	Точно не произойдет	9
Заккрытие границ, установление "железного занавеса"	Очень высокая вероятность	13
	Весьма вероятно	34
	Маловероятно	41
	Точно не произойдет	13
Отключение зарубежного сегмента Интернета и запрет обхода ограничений	Очень высокая вероятность	12
	Весьма вероятно	38
	Маловероятно	39
	Точно не произойдет	11

Источник: составлено автором.

Чем могут быть обусловлены такие ожидания? Как они скажутся на экономическом поведении молодежи? Какие риски несут подобные ожидания для российской экономики? Можно ли с этим что-то сделать? С самими явлениями или с ожиданиями молодежи?

22. [Финансовые риски]. Заметная доля опрошенных считают весьма вероятным наступление таких событий как несанкционированное списание средств с банковского счета клиента банка в результате действий недобросовестных сотрудников банка или хакеров/мошенников; снижение покупательной способности депозитов в силу инфляции; потерю сбережений из-за отзыва лицензии у банка; отказа банка вернуть средства с депозита под предлогом сомнений в происхождении этих денег; изменение банком условий кредита, депозита в одностороннем порядке, навязывание сотрудниками банка каких-либо дополнительных платных услуг и т.д. Насколько правы в этих своих ожиданиях респонденты? Что является причиной таких настроений? Какое влияние они могут оказать на экономику?

23. [Отношение к элите]. По мнению большинства опрошенных российская элита заинтересована больше в извлечении материальной выгоды из занимаемого положения, нежели в служении обществу, НЕ заинтересована в независимости судов, неподкупности работников правоохранительных органов; обеспечении честной конкуренции в сфере бизнеса; в ограничении монополий; в переходе от экспорта природных ресурсов к развитию своего промышленного производства. Насколько молодежь права в таких своих представлениях? С чем связаны эти представления? Какое влияние такие представления могут оказывать на поведение самой молодежи? На будущее российской экономики?

24. [Отношение к вектору развития экономики]. Согласно результатам анкетного опроса до половины респондентов НЕ считают, что государство делает все возможное, чтобы экономика России развивалась в правильном направлении, что политика государства в сфере денежно-кредитного регулирования содействует развитию экономики и росту благосостояния населения. При этом аналогичное количество опрошенных отмечает, что

государство НЕ способно обезопасить российскую экономику от внешних вызовов. Насколько молодежь права в таких своих представлениях? С чем связаны эти представления? Какое влияние такие представления могут оказывать на поведение самой молодежи? На будущее российской экономики? Что с этим делать?

25. [Отношение к политическим свободам]. Как показали результаты анкетного опроса, порядка половины опрошенных считает, что в России нет препятствий для политической активности людей с разными взглядами, и что в любой человек может быть избран депутатом, губернатором и так далее по правилу большинства. Насколько молодежь права в таких своих представлениях? С чем связаны эти представления? Какое влияние такие представления могут оказывать на поведение самой молодежи? На будущее российской экономики?

Блок 4. Рекомендации

Вопрос 31. Какие, с Вашей точки зрения и опыта, необходимо предпринять меры по формированию у населения России финансово-экономической культуры, необходимой для развития производственной экономики? Например: а) в сфере школьного образования, б) культуры и просвещения, в) законодательства и государственного управления, г) в финансово-банковской сфере

Блок 5. «Завершающий»

Есть ли у Вас ко мне какие-то вопросы? (то, что Вы хотели бы дополнить, комментарии). Готовы ли Вы поучаствовать в дополнительном интервью, касающемся результатов опроса молодежи?

Спасибо за участие в интервью!

Приложение В
(информационное)

Проект выборочной совокупности исследования

Таблица В.1 – Целевые квоты выборочной совокупности исследования

В людях

Федеральный округ	17-20 лет		21-24 лет		25-29 лет		30-35 лет		Итого:
	М	Ж	М	Ж	М	Ж	М	Ж	
ЦФО	15	14	15	14	20	20	37	39	174
СЗФО	6	5	6	5	7	7	14	14	64
ЮФО	5	4	5	4	7	7	12	13	57
СКФО	3	3	3	3	4	4	6	7	33
ПФО	10	10	9	9	13	13	24	26	114
УФО	5	5	4	4	6	6	12	12	54
СФО	6	6	6	6	8	8	14	16	70
ДВФО	3	3	3	3	4	4	7	7	34
Итого:	53	50	51	48	69	69	126	134	600

Источник: составлено автором.

Таблица В.2 – Целевые пропорции выборочной совокупности исследования

В процентах

Социально-демографические характеристики		Значения
Пол	Мужской	50
	Женский	50
Возраст	17-20 лет	17
	21-24 лет	17
	25-29 лет	23
	30-35 лет	43
Федеральный округ	ЦФО	29
	СЗФО	11
	ЮФО	10
	СКФО	6
	ПФО	19
	УФО	9
	СФО	12
	ДВФО	6
Размер города	Миллион и более человек	38
	От 500 тысяч до 950 тысяч	12
	От 100 тысяч до 500 тысяч	27
	От 50 тысяч до 100 тысяч	10
	Менее 50 тысяч (в том числе ПГТ)	13

Источник: составлено автором.

Приложение Г
(информационное)

Рисунки и таблицы для параграфа 2.1

Таблица Г.1 – Распределение ответов на вопрос «Для населения России в сфере экономики и финансов сегодня характерно ...?»

В процентах

Черты россиян в сфере экономики и финансов	В России большинству людей можно доверять, даже если они тебе не знакомы	В России большинству людей доверять нельзя. Можно доверять только тем, кого хорошо знаешь
	Скорее первое	Скорее второе
1	2	3
*Привычка обращаться к помощи семьи и близких друзей в части неформального кредитования и материальной поддержки	93	86
*Чувство вечной экономической нестабильности, неопределенности будущего, не гарантированности материального положения	75	95
*Низкая готовность рисковать	85	76
Отношение к деньгам, особенно к большим, как к временному, преходящему явлению	85	85
Неверие в упорный труд как способ добиться благосостояния и успеха (по принципу «от трудов праведных не наживешь палат каменных»)	74	74
*Поиск «халявы» (того, что может достаться очень легко, даром)	71	81
*Готовность прихватить чужое	60	73
*Неуважение к чужому имуществу (по принципу «не свое – не жалко»)	64	76
Стремление приbedняться, «не высовываться», «чтобы не сглазили» и не возник нездоровый интерес у окружающих	71	70
Отсутствие финансовой дисциплины, склонность к демонстративному поведению	68	74
Склонность к неформальным отношениям, теневой деятельности, утаиванию средств от государства	75	81
Склонность полагаться на интуицию, а не на расчет, надежда на «авось», вера в чудо, в то, что «само рассосется» и т.п.	69	76
Восхищение талантливыми аферистами, жуликами	49	49
*Готовность к мошенничеству в сфере предпринимательства	50	64
Перекалывание ответственности за свою судьбу на социум и государство в надежде, что они защитят, помогут	64	66
*Ориентация на сиюминутную выгоду, даже в ущерб деловым отношениям (по принципу «куй железо, пока горячо»)	63	73
*Доверие лишь членам семьи и ближнему кругу лиц	66	86

Продолжение таблицы Г.1

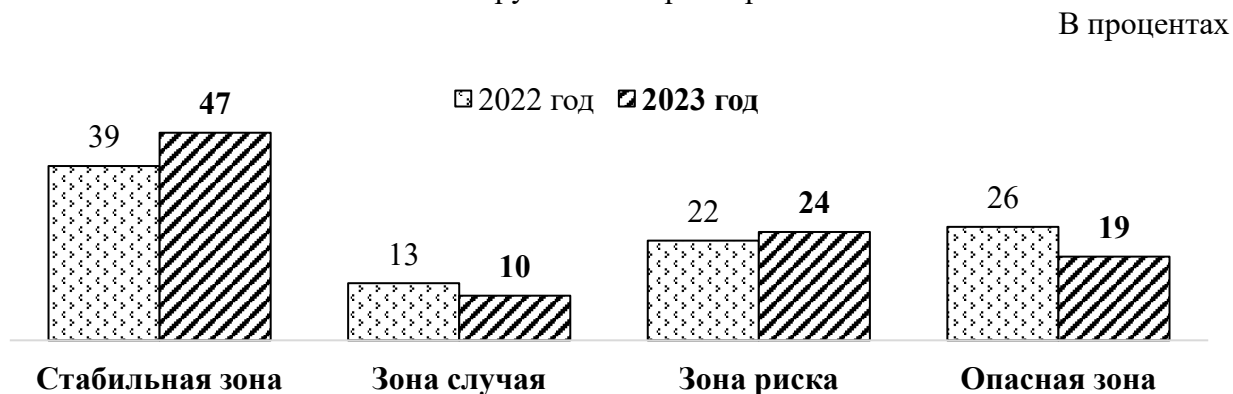
1	2	3
*Вера в первое лицо государства (царя, генсека, президента) и, одновременно, недоверие органам государственной власти	69	57
*Убежденность в тотальной коррумпированности власти, судов и так далее, готовность относиться к этому как к должному, неизбежному	69	90
*Несерьезное отношение к срокам и качеству выполняемой работы (по принципу «и так сойдет»)	63	74
Примечание – «*» означает характеристики имеющие значимые взаимосвязи с показателем радиуса доверия на основе критерия ХИ-квадрат при уровне значимости $p=0,05$ и меньше; жирным шрифтом выделены доли опрошенных, имеющих статистически значимые различия на основе z-критерия при уровне значимости $p=0,05$ и меньше.		

Источник: составлено автором.



Источник: составлено автором.

Рисунок Г.1 – Зоны предсказуемости экономического поведения в зависимости от готовности к нарушению норм морали и закона

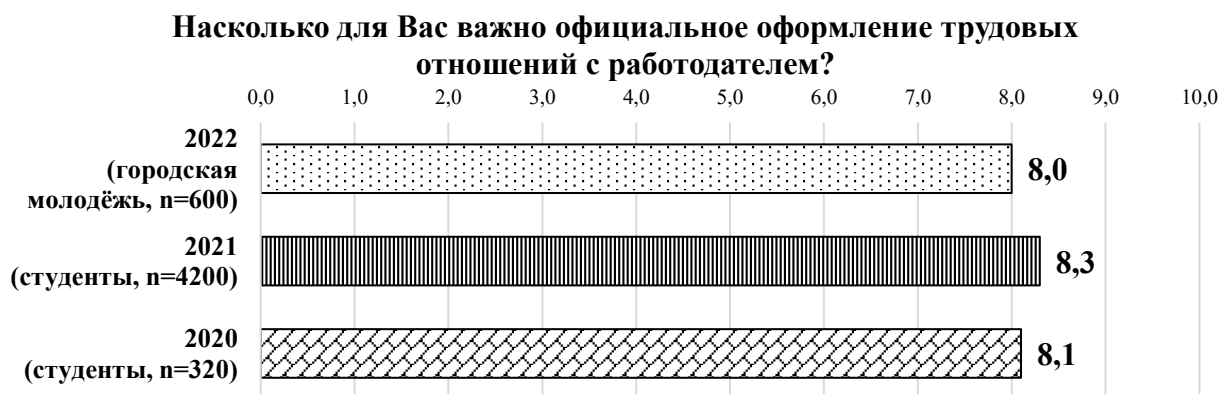


Источник: составлено автором.

Рисунок Г.2 – Динамика объемов зон предсказуемости экономического поведения

Приложение Д
(информационное)

Рисунки и таблицы для параграфа 2.2



Источник: составлено автором.

Рисунок Д.1 – Отношение городской молодежи к оформлению трудового договора, в средних значениях от 0 до 10 по каждой выборке.

В процентах



Источник: составлено автором.

Рисунок Д.2 – Причины оформления трудового договора, открытый вопрос (n=410)

Таблица Д.1 – Распределение ответов на вопрос «Какое из указанных ниже суждений Вам ближе?»

В процентах

Суждение 1	Точно 1	Скорее 1	Скорее 2	Точно 2	Суждение 2
1	2	3	4	5	6
Если можно работать удаленно, то буду ходить в офис только по необходимости	38	36	20	6	Даже если есть удаленка, постараюсь ходить в офис как можно чаще
Мне ближе демократический стиль руководства, опирающийся на коллективный разум, совместное принятие решений	32	46	17	6	Мне ближе авторитарный стиль руководства, подразумевающий единоличное принятие решений руководителем
Мне важно получать обратную связь от руководства по результатам моей работы, даже если в ней не было каких-либо ошибок	37	36	19	8	Предпочту не тратить время на обратную связь от руководства. Если будут какие-то ошибки в моей работе, мне сообщат
Если мне поручат руководство командой или проектом, я с радостью соглашусь	26	41	23	10	Если будет можно, то я скорее всего откажусь от руководства командой или проектом
Предпочитаю получать индивидуальные задания, самостоятельно их выполнять и нести персональную ответственность	30	35	24	11	Предпочитаю работать в команде, когда все работают на общий результат и несут за него коллективную ответственность
Моя работа должна приносить определенную пользу обществу, а не быть только инструментом заработка	26	40	23	11	Не важно, будет ли моя работа приносить обществу пользу, основное – это хорошая зарплата
Упорный труд, как правило, не приносит успеха — это скорее вопрос удачи и связей	12	25	41	22	В конечном счете упорный труд обычно обеспечивает человеку лучшую жизнь
Если задача будет интересная, то я готов с ней работать даже в выходные дни	27	33	21	19	Какой бы интересной не была задача, в выходные дни нужно отдыхать
Ваш характер больше нацеливает Вас на частую смену работы пока не найдете то, что полностью устроит	12	30	34	24	Ваш характер больше нацеливает Вас на постепенный рост в одной компании, готовность переживать в ней и хорошие, и плохие времена
Мне необходимо, чтобы мои коллеги ценили мои способности и признавали важность результатов моей работы	21	40	23	17	В целом, для меня не имеет значения, что думают коллеги о моей работе; пусть лучше думают о своих обязанностях
Повышение моей квалификации – вопрос начальства; повышать квалификацию за свой счет я не буду	13	30	38	19	Постараюсь регулярно вкладываться в повышение своей квалификации независимо от содействия начальства
Предпочту работать ровно столько, сколько положено по трудовому договору, и получать положенную за это заработную плату	20	23	34	23	Предпочту работать больше того, что прописано в трудовом договоре, чтобы получать дополнительные сверхурочные и премиальные

Продолжение таблицы Д.1

1	2	3	4	5	6
Предпочитаю не выделяться из коллектива по количеству или качеству выполненной работы	12	33	36	19	Мне нравится выполнять больше задач, или делать их гораздо качественнее, чем мои коллеги
Я не успокоюсь, пока не доделаю свою задачу, даже если придется задержаться на работе на пару часов	24	30	28	18	Если задача не срочная, а рабочий день закончен, я уйду домой; оставшиеся задачи доделываю на следующий день
При выполнении работы лучше строго следовать инструкциям и рекомендациям руководителя. Это гарантирует верный результат	16	35	33	16	Если видишь, что можно сделать работу быстрее или проще, то можно не следовать инструкциям и рекомендациям руководства

Источник: составлено автором.

Таблица Д.2 – Представления городской молодежи о возможностях горизонтальной мобильности в зависимости от пола, потребительских возможностей и опыта работы

В индексных пунктах от 0,000 до 1,000

Потенциальная позиция	В целом по выборке	Пол		Потребительские возможности		Опыт официальной занятости	
		Мужской	Женский	Низкие	Высокие	Еще не работали официально	Имеют опыт официальной занятости
Специалист	0,840	0,858	0,821	0,784	0,825	0,813	0,844
Ведущий специалист	0,732	0,731	0,734	0,687	0,754	0,679	0,741
Менеджер нижнего звена	0,744	0,744	0,745	0,693	0,759	0,664	0,757
Менеджер среднего звена	0,644	0,628	0,661	0,570	0,708	0,587	0,653
Менеджер высшего звена	0,511	0,502	0,521	0,508	0,611	0,442	0,522

Источник: составлено автором.

Таблица Д.3 – Представления занятой городской молодежи о возможностях горизонтальной мобильности в зависимости от занятости по специальности, удовлетворенности размером оплаты и содержанием труда

В индексных пунктах от 0,000 до 1,000

Потенциальная позиция	Работают по специальности		Довольны заработной платой		Довольны содержанием труда	
	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
Специалист	0,862	0,844	0,862	0,846	0,866	0,802
Ведущий специалист	0,767	0,749	0,775	0,743	0,756	0,765
Менеджер нижнего звена	0,769	0,763	0,784	0,751	0,775	0,729
Менеджер среднего звена	0,665	0,682	0,708	0,645	0,692	0,600
Менеджер высшего звена	0,512	0,563	0,595	0,491	0,543	0,518

Источник: составлено автором.

Приложение Е
(информационное)

Рисунки и таблицы для параграфа 2.3

Таблица Е.1 – Распределение ответов на вопрос «Чем для Вас, прежде всего, является свое дело?», до 5-ти вариантов ответа

В процентах

Варианты ответа	В целом	Интерес к предпринимательству			
		Являются предпринимателями, самозанятыми или имеют свое дело	Всерьез рассматривают такую возможность	Допускают такой вариант, обдумывают бизнес-идею	Не исключают такой вариант, но пока не думали над бизнес-идеями
То, на чем можно неплохо заработать	51	45	56	50	51
Интересная, творческая работа, возможность самореализации	50	52	55	45	52
Независимость от начальства	41	33	40	35	45
Возможность заниматься тем, в чем ты профессионал	38	50	32	34	42
Свободный график	38	42	38	35	38
Возможность делать то, что нужно людям	26	32	22	31	23
Перспективы дальнейшего развития бизнеса	25	33	25	29	22
Возможность делать то, что нужно стране	8	4	5	12	7

Источник: составлено автором.

Таблица Е.2 – Распределение ответов на вопрос «По Вашему мнению, что побуждает людей заняться предпринимательской деятельностью: открыть свой бизнес, стать ИП, самозанятым?»

В процентах

Мотивы предпринимательской деятельности	В целом	Интерес к предпринимательству				
		Являются предпринимателями, самозанятыми или	Всерьез рассматривают такую возможность	Допускают такой вариант, обдумывают бизнес-идею	Не исключают такой вариант, но пока не думали над бизнес-	Предпочту работать по найму
1	2	3	4	5	6	7
Желание зарабатывать тем, чем нравится заниматься	62	66	56	59	62	71

Продолжение таблицы Е.2

1	2	3	4	5	6	7
Желание не иметь над собой начальства, самостоятельно решать все основные вопросы, включая финансовые	55	61	44	44	62	61
Ощущение наличия у себя предпринимательского таланта, необходимой энергии	48	61	45	44	44	62
Наличие перспективной бизнес-идеи, способной принести большую прибыль	47	39	39	47	51	50
Желание иметь дополнительный к основной работе источник доходов	45	47	47	45	46	36
Отсутствие привлекательных рабочих мест на рынке труда	42	49	47	39	44	33
Невозможность найти себе применение на современном рынке труда	22	21	22	22	22	18
Потеря работы в кризис и отсутствие возможности найти равноценную работу	20	16	19	15	26	18
Желание сменить профессию	15	13	17	20	11	15
Другое	1	0	1	0	0	3
Затрудняюсь ответить	1	0	0	0	1	1

Источник: составлено автором.

Таблица Е.3 – Представления молодежи о наиболее важных условиях для успешности бизнеса в России

В процентах

Условия успешности бизнеса в России	В целом	Интерес к предпринимательству				
		Являются предпринимателями, самозанятыми или имеют свое дело	Всерьез рассматривают такую возможность	Допускают такой вариант, обдумывают бизнес-идею	Не исключают такой вариант, но пока не думали над бизнес-идеями	Предпочту работать по найму
1	2	3	4	5	6	7
Высокая готовность к риску	52	60	48	46	53	58
Высокая квалификация и глубокие знания в той отрасли, в которой работает бизнес	43	60	27	40	45	50
Способность к выстраиванию отношений с людьми (партнерами, клиентами и т.п.)	37	32	30	30	43	46
Упорство, трудолюбие	34	37	45	37	29	31
Оригинальное мышление, способность к нестандартным решениям	33	20	31	34	42	26
Умение принимать решения в условиях высокой степени неопределенности	29	38	22	23	35	30
Команда единомышленников	27	29	21	21	34	25
Хорошая интуиция, бизнес-чутье	25	23	22	26	27	28
Знание схем оптимизации налогов	24	30	15	31	23	28
Лидерские качества, харизматичность	22	26	13	18	27	26

Продолжение таблицы Е.3

1	2	3	4	5	6	7
Опыт открытия и ведения бизнеса	22	24	27	13	22	25
Связи в органах государственной власти, с правоохранительными структурами	21	9	15	14	24	33
Единоличное управление, отсутствие других компаньонов	14	21	27	17	6	9
Специальное бизнес-образование	13	19	19	11	10	12
Способность к точному расчету	11	6	13	19	9	8
Связи в криминальном мире	6	3	4	7	5	5
Другое	1	0	0	0	0	3

Источник: составлено автором.

Таблица Е.4 – Представления молодежи о барьерах развития предпринимательской деятельности в России

В процентах

Барьеры развития предпринимательской деятельности в России	В целом	Интерес к предпринимательству				
		Являются предпринимателями, самозанятыми или имеют	Всерьез рассматривают такую возможность	Допускают такой вариант, обдумывают бизнес-идею	Не исключают такой вариант, но пока не думали над бизнес-идеями	Предпочту работать по найму
Высокие налоги	47	57	48	46	50	36
Административные барьеры, бюрократия	46	45	47	43	46	51
Коррупция в органах власти	45	39	44	38	48	49
Высокие ставки по кредитам	36	19	39	46	38	28
Высокая арендная плата за офисные или производственные помещения	33	27	34	37	35	26
Недобросовестная конкуренция	30	29	34	30	27	36
Снижение доходов населения, сокращение платежеспособного спроса	28	38	16	23	33	33
Непредсказуемость политики, невозможность строить планы	23	19	17	24	22	33
Санкции, нарушение логистических цепочек	22	26	21	18	24	25
Высокие тарифы (на электроэнергию, перевозки и т.п.)	21	7	20	20	27	16
Отсутствие ясных перспектив развития экономики	20	19	14	17	21	27
Недостаток квалифицированных кадров	15	8	16	19	11	18
Неэффективная судебная система	13	17	15	8	12	12
В России нет проблем, мешающих развитию предпринимательства	3	5	4	5	2	2
Другое	1	6	0	1	0	2
Затрудняюсь ответить	1	2	0	0	1	0

Источник: составлено автором.

Таблица Е.5 – Распределение ответов на вопрос: «В целом, насколько надежно сегодня в России защищены права собственников ...?»

В процентах

Форма собственности	Варианты ответа	2022 г.	2023 г.
Недвижимого имущества, такого как дом, квартира, земельный участок и т.д.	Совершенно не защищены	13	13
	Недостаточно надежно защищены	42	42
	Вполне надежно защищены	42	40
	Абсолютно защищены	3	5
Движимого имущества, такого как личный автотранспорт (автомобиль, мотоцикл и т.п.)	Совершенно не защищены	12	10
	Недостаточно надежно защищены	43	40
	Вполне надежно защищены	39	45
	Абсолютно защищены	5	4
Бизнеса и средств производства (предприятий, капитала и т.д.)	Совершенно не защищены	16	12
	Недостаточно надежно защищены	53	56
	Вполне надежно защищены	30	30
	Абсолютно защищены	1	2
Средств на банковских счетах, депозитах	Совершенно не защищены	17	15
	Недостаточно надежно защищены	45	44
	Вполне надежно защищены	35	37
	Абсолютно защищены	3	4
Интеллектуальной собственности, например, авторских прав, патентов и т.д.	Совершенно не защищены	25	19
	Недостаточно надежно защищены	54	49
	Вполне надежно защищены	16	28
	Абсолютно защищены	4	4
Инвестиционного портфеля, находящихся в нем акций и облигаций и других ценных бумаг	Совершенно не защищены	6	13
	Недостаточно надежно защищены	58	47
	Вполне надежно защищены	33	39
	Абсолютно защищены	4	2

Источник: составлено автором.

Таблица Е.6 – Распределение ответов на вопрос: «Насколько, по Вашему мнению, для организации допустимо использовать следующие приемы в борьбе с конкурентами?»

В процентах

Представление о достижимости позиции	Вариант ответа	2022 г.	2023 г.
Корруптирование работников органов государственной власти с целью получения лучших условий для ведения бизнеса (аренды и т.п.), чем у конкурентов	Вполне допустимо	16	13
	Допустимо только в случаях, когда на кону стоит выживание компании	30	33
	Совершенно не допустимо	55	54
Склонение сотрудников чужой организации к передаче ее конфиденциальной информации организации-конкуренту	Вполне допустимо	11	11
	Допустимо только в случаях, когда на кону стоит выживание компании	28	29
	Совершенно не допустимо	61	60
Переманивание ценных сотрудников из организации-конкурента	Вполне допустимо	45	40
	Допустимо только в случаях, когда на кону стоит выживание компании	37	39
	Совершенно не допустимо	18	21
Демпинг (существенное снижение цен с целью выдавливания конкурентов с рынка)	Вполне допустимо	31	32
	Допустимо только в случаях, когда на кону стоит выживание компании	40	49
	Совершенно не допустимо	29	20
Распространение недостоверных сведений об организациях-конкурентах, ухудшающих их имидж	Вполне допустимо	16	8
	Допустимо только в случаях, когда на кону стоит выживание компании	16	22
	Совершенно не допустимо	68	69
Незаконное копирование технологий организации-конкурента	Вполне допустимо	-	11
	Допустимо только в случаях, когда на кону стоит выживание компании	-	27
	Совершенно не допустимо	-	62
Промышленный шпионаж, копирование технологий организации-конкурента	Вполне допустимо	18	-
	Допустимо только в случаях, когда на кону стоит выживание компании	30	-
	Совершенно не допустимо	52	-

Источник: составлено автором.

Таблица Е.7 – Распределение ответов на вопрос: «Как Вам кажется, насколько сегодня в России распространены...»

В процентах

Практики обмана	Варианты ответа	2022 г.	2023 г.
Обман партнеров (компаньонов) по бизнесу	Широко распространен	24	28
	Достаточно распространен	55	56
	Слабо распространен	21	15
	Отсутствует	-	2
Обман поставщиков (сырья, комплектующих и т.д.)	Широко распространен	24	20
	Достаточно распространен	54	56
	Слабо распространен	22	23
	Отсутствует	-	2
Обман клиентов (потребителей товаров и услуг)	Широко распространен	36	34
	Достаточно распространен	55	49
	Слабо распространен	10	15
	Отсутствует	-	2

Источник: составлено автором.

Таблица Е.8 – Представления молодежи о наиболее эффективных стратегиях ведения бизнеса

В процентах

Представление о достижимости позиции	Вариант ответа	2022 г.	2023 г.
Нужно всегда выполнять свои обязательства перед партнерами и клиентами, даже если их нарушение не принесет серьезных убытков	Точно 1	55	49
	Скорее 1	36	40
Можно уклоняться от своих обязательств перед партнерами и клиентами, если есть уверенность, что наказание не последует или будет незначительным	Скорее 2	7	8
	Точно 2	3	3
При заключении контрактов не все условия обязательно прописывать в договоре, можно согласовать их с контрагентами в устной форме	Точно 1	5	7
	Скорее 1	7	13
При заключении контрактов с контрагентами нужно четко, до мелочей расписать в договоре все условия, права и обязанности каждой из сторон	Скорее 2	41	25
	Точно 2	47	56
Можно испортить отношения с деловыми партнерами или клиентами, если прибыль от этого будет быстрой и большой	Точно 1	4	5
	Скорее 1	9	16
Крепкие, долгосрочные отношения с деловыми партнерами и клиентами важнее сиюминутной выгоды, даже если она будет очень большой	Скорее 2	34	36
	Точно 2	52	43
Создаем/продаем то, в чем нуждаются потребители, подстраиваемся под запросы клиентов	Точно 1	-	34
	Скорее 1	-	45
Создаем/продаем то, что можем, остальное – вопрос рекламы	Скорее 2	-	16
	Точно 2	-	5
Честность – лучшая политика	Точно 1	36	32
	Скорее 1	47	38
Не обманешь – не продашь	Скорее 2	12	22
	Точно 2	4	9
Организации надо стремиться заниматься пусть редкими, но крупными и дорогостоящими заказами и проектами	Точно 1	6	10
	Скорее 1	20	27
Нужно брать за любые заказы и проекты, пусть даже они будут менее масштабные и недорогие	Скорее 2	51	40
	Точно 2	24	23
Государство – надежный партнер и покупатель, организациям следует как можно чаще брать госзаказы	Точно 1	-	16
	Скорее 1	-	44
Браться за госзаказ лучше в последнюю очередь, так как это достаточно рискованно и влечет дополнительные обязательства	Скорее 2	-	27
	Точно 2	-	14
В бизнесе – каждый сам за себя, хороши любые средства, когда речь идет о конкурентной борьбе	Точно 1	7	15
	Скорее 1	21	30
Даже к конкуренту нельзя применять нечестные приемы конкурентной борьбы	Скорее 2	46	33
	Точно 2	26	22

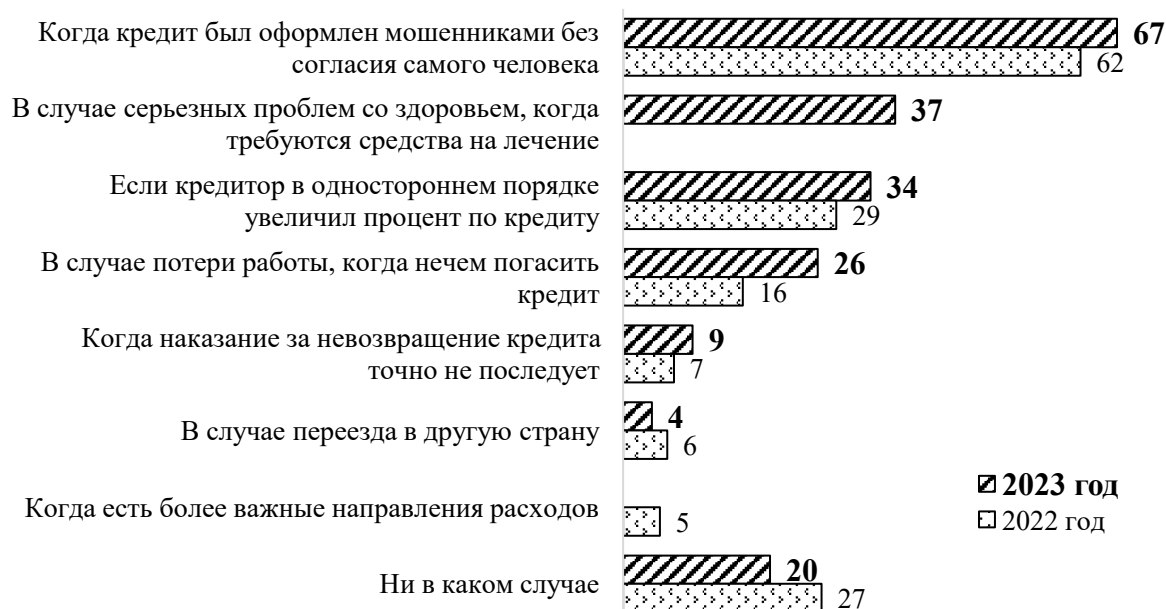
Источник: составлено автором.

Приложение Ж
(информационное)

Рисунки и таблицы для параграфа 2.4

В процентах

По Вашему мнению, в каком случае можно не вернуть кредит?



Вариант ответа «В случае серьезных проблем со здоровьем, когда требуются средства на лечение» был добавлен в список закрытий в 2023 году; «Когда есть более важные направления расходов» – исключен.

Источник: составлено автором.

Рисунок Ж.1 – Причины не вернуть кредит

Таблица Ж.1 – Распределение ответов на вопрос: «На какие цели Вы имеете личные сбережения», в скобках указана динамика к февралю 2022 года

В процентах

Цели сбережений	В целом в 2023 году	Потребительские возможности	
		Средние и ниже	Выше среднего
1	2	3	4
Про запас, для непредвиденных обстоятельств	33 (-24 п.п. к 2022 г.)	24 (-22 п.п.)	39 (-30 п.п.)
На приобретение мелкой бытовой техники, гаджетов	27 (-27 п.п.)	20 (-20 п.п.)	33 (-36 п.п.)
На ремонт квартиры или дома	19 (-19 п.п.)	14 (-10 п.п.)	23 (-30 п.п.)
На отдых/каникулы за рубежом	19 (-8 п.п.)	14 (-1 п.п.)	22 (-18 п.п.)
На покупку автомобиля	14 (-2 п.п.)	9 (0 п.п.)	17 (-5 п.п.)
На первый взнос по ипотеке	12 (-8 п.п.)	11 (-1 п.п.)	12 (-15 п.п.)
На покупку дорогих товаров для дома (мебель и т.д.)	11 (-17 п.п.)	7 (-9 п.п.)	14 (-28 п.п.)

Продолжение таблицы Ж.1

1	2	3	4
На покупку квартиры (без обращения к ипотечному кредитованию)	10 (-1 п.п.)	8 (0 п.п.)	12 (-1 п.п.)
На оплату обучения себе или детям	10 (-15 п.п.)	8 (-8 п.п.)	12 (-23 п.п.)
На открытие собственного дела	7 (-1 п.п.)	5 (-2 п.п.)	9 (0 п.п.)
На переезд в другую страну	2	3	2
На будущую пенсию	(13)	(12)	(15)
Сбережения отсутствуют	26 (0 п.п.)	41 (+7 п.п.)	13 (-5 п.п.)

Источник: составлено автором.

Таблица Ж.2 – Установки молодежи в отношении планирования жизни

В процентах

Горизонт планирования	В целом	Пол		Потребительские возможности		Наличие сбережений	
		Мужской	Женский	Средние и ниже	Выше среднего	Есть	Нет
Планирую на несколько лет вперед	20	22	17	15	23	22	12
Планирую не дальше, чем на год	29	26	31	26	30	30	24
Планирую на несколько месяцев вперед	17	16	19	17	17	20	10
Планирую не дальше, чем на месяц вперед	15	14	15	18	12	11	23
Планирую не дальше, чем на неделю	8	8	8	9	7	7	11
Не строю планы, живу сегодняшним днем	11	12	9	13	8	8	18
Другое	2	2	1	1	2	1	2

Источник: составлено автором.

Таблица Ж.3 – Распределение ответов на вопрос «Какие из перечисленных способов позволяют достаточно надежно обеспечить долгосрочную сохранность вложенных средств?»

В процентах

Способы сбережений	В целом	Доверие официальным СМИ	
		Скорее да	Скорее нет
Покупка недвижимости	67	63	69
Покупка ценных металлов, драгоценностей	35	26	40
Вклад в коммерческом банке с государственным участием	17	20	15
Накопление наличной иностранной валюты	14	7	17
Накопление наличных рублей	13	16	11
Покупка российских государственных облигаций	13	18	10
Покупка акций российских компаний	12	11	12
Покупка криптовалюты	11	9	12
Покупка иностранных государственных облигаций	10	11	10
Покупка акций зарубежных компаний	10	6	12
Вклад в коммерческом банке без государственного участия	4	6	3
Сегодня таких способов не существует	8	7	8

Источник: составлено автором.

Таблица Ж.4 – Представления городской молодежи о рисках инвестирования в акции

В процентах

Риски взаимодействия с банками	Вариант ответа	В целом в 2023 году	Доверяют СМИ	Не доверяют СМИ
Акции существенно потеряют в цене, и Вы не сможете их продать	Очень высокая вероятность	15	15	16
	Весьма вероятно	59	53	62
	Маловероятно	23	29	21
	Точно не произойдет	2	4	1
От компании уйдут зарубежные поставщики, замену которым не удастся найти в России	Очень высокая вероятность	19	14	21
	Весьма вероятно	52	46	55
	Маловероятно	25	31	22
	Точно не произойдет	4	8	1
Компания обанкротится, и Вы потеряете свои вложения	Очень высокая вероятность	12	7	15
	Весьма вероятно	51	45	53
	Маловероятно	33	42	29
	Точно не произойдет	4	6	3
Доход по акциям будет ниже уровня инфляции в стране	Очень высокая вероятность	16	13	17
	Весьма вероятно	60	54	64
	Маловероятно	21	27	18
	Точно не произойдет	3	6	1
Вас принудят продать свои акции более влиятельные акционеры	Очень высокая вероятность	11	8	12
	Весьма вероятно	37	47	32
	Маловероятно	44	33	49
	Точно не произойдет	9	11	8
Компания будет национализирована (станет государственной) и Вас обяжут продать свои акции государству	Очень высокая вероятность	11	8	12
	Весьма вероятно	42	40	43
	Маловероятно	42	46	41
	Точно не произойдет	5	6	5
На компанию наложат санкции, а государственной поддержки не хватит, чтобы удержаться на плаву	Очень высокая вероятность	13	10	14
	Весьма вероятно	56	53	58
	Маловероятно	28	34	25
	Точно не произойдет	3	3	2

Источник: составлено автором.

В процентах



Источник: составлено автором.

Рисунок Ж.2 – Распределение ответов на вопрос «По Вашему мнению, кто, прежде всего, должен быть ответственен за размер Вашего материального положения после выхода на пенсию?»

Приложение И
(информационное)

Рисунки и таблицы для 3.1

Таблица И.1 – Распределение ответов на вопрос «По Вашему мнению, можно ли доверять следующей информации?»

В процентах

Источник информации	Вариант ответа			
	Да	Скорее да	Скорее нет	Нет
	2022 год			
Официальные данные (Росстат) по уровню инфляции	12	31	29	28
Официальные данные (Росстат) по уровню безработицы	11	31	35	23
Официальные данные (Росстат) по размеру средней заработной платы	7	23	28	42
Информация о текущей социально-экономической ситуации в стране, сообщаемая государственными СМИ (теле- и радиоканалами, информационными агентствами, газетами)	8	23	32	38
Официальные данные (Стопкоронавирус.ру) относительно количества зараженных и умерших от коронавирусной инфекции в России	9	28	32	31
2023 год				
Официальные данные Росстата по уровню инфляции, безработицы, средней заработной платы	11	37	35	17
Информация о текущей социально-экономической ситуации в стране, сообщаемая государственными СМИ (теле- и радиоканалами, информационными агентствами, газетами)	6	27	43	23
Оценки и рейтинги товаров и услуг на таких платформах, как Яндекс.Маркет, Wildberries, Ozon и др.	10	55	27	7

Источник: составлено автором.

Таблица И.2 – Распределение ответов на вопрос «Насколько Вы согласны с приведенными ниже утверждениями?»

В процентах

Суждение	Вариант ответа	В целом		Кластеры доверия информационной повестке		
		2022	2023	«Критичные»	«Скептические»	«Доверяющие»
1	2	3	4	5	6	7
В России соблюдается принцип равенства всех перед законом	Да	7	7	2	5	16
	Скорее да	20	31	12	34	50
	Скорее нет	28	38	38	46	29
	Нет	45	24	48	15	6
Большинство представителей судебной и правоохранительной систем являются неподкупными и справедливыми	Да	5	6	1	3	14
	Скорее да	21	32	20	34	45
	Скорее нет	38	42	40	50	35
	Нет	36	21	40	13	6

Продолжение таблицы И.2

1	2	3	4	5	6	7
В нашей стране справедливо распределено национальное богатство	Да	7	6	4	2	13
	Скорее да	11	21	9	23	34
	Скорее нет	28	38	31	50	33
	Нет	54	35	57	26	20
Жители России ощущают заботу со стороны государства (социальную защищенность) на разных этапах жизненного цикла	Да	8	5	1	4	13
	Скорее да	19	35	19	41	47
	Скорее нет	33	39	42	40	34
	Нет	40	21	39	15	7
Уровень социально-экономического неравенства в России находится в пределах нормы	Да	5	5	1	3	10
	Скорее да	16	26	13	23	44
	Скорее нет	36	44	41	58	35
	Нет	43	25	45	16	11
Государство способно заставить платить налоги все слои населения, включая самые высокодоходные группы	Да	18	20	21	13	27
	Скорее да	30	42	34	40	53
	Скорее нет	28	26	26	35	16
	Нет	24	12	19	12	4
Государство все делает для того, чтобы экономика развивалась в правильном направлении	Да	7	9	5	5	17
	Скорее да	24	47	25	58	62
	Скорее нет	36	30	40	31	18
	Нет	33	14	29	6	3
Государство способно обезопасить российскую экономику от внешних вызовов	Да	8	10	6	7	17
	Скорее да	31	49	35	51	63
	Скорее нет	28	26	31	31	15
	Нет	32	15	28	10	4
Политика государства в сфере денежно-кредитного регулирования содействует развитию экономики и росту благосостояния населения	Да	8	6	3	3	12
	Скорее да	25	41	25	45	57
	Скорее нет	35	38	43	42	28
	Нет	32	15	29	10	2
Государство защищает интересы большинства граждан, а не только приближенных к власти	Да	9	7	3	4	15
	Скорее да	19	41	20	46	60
	Скорее нет	31	32	39	36	19
	Нет	40	21	38	14	6
В нашей стране нет препятствий для политической активности людей с разными взглядами	Да	5	8	3	4	19
	Скорее да	20	31	13	37	45
	Скорее нет	26	33	33	42	24
	Нет	48	28	52	17	12
В нашей стране любой активный человек может быть избран депутатом, губернатором и тому подобное – главное, чтобы его поддержало большинство населения	Да	6	8	2	5	18
	Скорее да	20	33	17	33	53
	Скорее нет	34	34	32	48	20
	Нет	40	25	48	15	9

Источник: составлено автором.

Таблица И.3– Динамика представлений о характере государства,

В индексных пунктах от 0,000 до 1,000

Насколько Вы согласны с приведенными ниже утверждениями?	2022	2023	«Критичные»	«Скептические»	«Доверчивые»	Корреляция Спирмена
Государство способно заставить платить налоги все слои населения, включая самые высокодоходные группы	0,473	0,566	0,520	0,515	0,676	0,173*
Государство способно обезопасить российскую экономику от внешних вызовов	0,383	0,514	0,400	0,516	0,647	0,356*
Государство все делает для того, чтобы экономика развивалась в правильном направлении	0,350	0,503	0,355	0,539	0,644	0,440*
Политика государства в сфере денежно-кредитного регулирования содействует развитию экономики и росту благосостояния населения	0,362	0,461	0,336	0,471	0,598	0,404*
Государство защищает интересы большинства граждан, а не только приближенных к власти	0,324	0,447	0,287	0,466	0,618	0,467*
Жители России ощущают заботу со стороны государства (социальную защищенность) на разных этапах жизненного цикла	0,320	0,413	0,268	0,444	0,554	0,428*
В нашей стране любой активный человек может быть избран депутатом, губернатором и тому подобное – главное, чтобы его поддержало большинство населения	0,305	0,412	0,242	0,425	0,601	0,490*
Большинство представителей судебной и правоохранительной систем являются неподкупными и справедливыми	0,314	0,407	0,272	0,420	0,556	0,406*
В России соблюдается принцип равенства всех перед законом	0,296	0,402	0,226	0,428	0,586	0,508*
В нашей стране нет препятствий для политической активности людей с разными взглядами	0,276	0,396	0,220	0,429	0,572	0,472*
Уровень социально-экономического неравенства в России находится в пределах нормы	0,275	0,365	0,233	0,376	0,512	0,411*
В нашей стране справедливо распределено национальное богатство	0,238	0,324	0,195	0,332	0,468	0,380*
Примечание – Здесь и в таблице далее представленные индексы отражают оценку степень согласия опрошенных молодых людей с предложенными суждениями о работе государства и его представителей. Построены на основе табличного вопроса. Рассчитываются по каждому суждению как сумма долей ответов респондентов помноженных на соответствующие коэффициенты: «Да» (k=1,00), «Скорее да» (k=0,67), «Скорее нет» (k=0,33), «Нет» (k=0,00). Чем выше значение индекса, тем в большей степени опрашиваемая аудитория согласна с суждением. Значение индекса может колебаться в диапазоне от 0 (полное не согласие с суждением) до 1,00 (абсолютное согласие). «*» обозначены корреляции значимые на уровне $p = 0,05$ и ниже.						

Источник: составлено автором.

Таблица И.4 –. Взаимосвязь оценки работы государства с возрастом, уровнем образования и потребительскими возможностями опрошенных

В коэффициентах корреляции Спирмена

Насколько Вы согласны с приведенными ниже утверждениями?	Возраст	Уровень образования	Потребительские возможности	Уровень условности нормативных установок
В нашей стране справедливо распределено национальное богатство	-0,195**	-0,147**	0,047	-0,116**
Уровень социально-экономического неравенства в России находится в пределах нормы	-0,153**	-0,187**	0,142**	-0,157**
Государство защищает интересы большинства граждан, а не только приближенных к власти	-0,146**	-0,161**	0,069	-0,171**
В России соблюдается принцип равенства всех перед законом	-0,141**	-0,128**	0,079*	-0,108**
Жители России ощущают заботу со стороны государства (социальную защищенность) на разных этапах жизненного цикла	-0,122**	-0,089*	0,079*	-0,096*
В нашей стране любой активный человек может быть избран депутатом, губернатором и тому подобное – главное, чтобы его поддержало большинство населения	-0,103**	-0,125**	0,128**	-0,064
Государство способно заставить платить налоги все слои населения, включая самые высокодоходные группы	-0,101*	-0,032	0,068	-0,087*
Политика государства в сфере денежно-кредитного регулирования содействует развитию экономики и росту благосостояния населения	-0,077	-0,030	0,133**	-0,056
Государство все делает для того, чтобы экономика развивалась в правильном направлении	-0,076	-0,104**	0,087*	-0,150**
Большинство представителей судебной и правоохранительной систем являются неподкупными и справедливыми	-0,054	-0,101*	0,082*	-0,128**
Государство способно обезопасить российскую экономику от внешних вызовов	-0,029	-0,055	0,125**	-0,142**
В нашей стране нет препятствий для политической активности людей с разными взглядами	-0,003	-0,144**	0,110**	-0,147**
Примечание: «**» отмечены корреляции значимые на уровне $p = 0,01$ и ниже, «*» отмечены корреляции значимые на уровне $p = 0,05$ и ниже.				

Источник: составлено автором.

Таблица И.5 – Распределение ответов на вопрос: «Какие из перечисленных ниже факторов в наибольшей степени способствуют криминализации экономики в России?»

В средних значениях (от 1 до 5, где «5» означает максимальное влияние фактора)

Факторы криминализации экономики	2022	2023	«Критичные»	«Скептические»	«Доверяющие»	Корреляция Спирмена
Отсутствие у работников органов исполнительной власти уважения к закону, коррумпированность власти	3,89	3,64	4,07	3,50	3,28	-0,330*
Коррумпированность надзорных ведомств, призванных следить за соблюдением налогового и таможенного законодательства, технических, санитарно-эпидемиологических требований и т.п.	3,92	3,62	4,09	3,51	3,18	-0,336*
Неэффективность или коррумпированность правоохранительной системы, включая судебные органы	3,91	3,59	4,15	3,45	3,08	-0,397*
Несправедливость условий ведения экономической деятельности (налогов, технических и иных требований и тому подобное), без нарушения которых невозможно нормально заработать	3,58	3,39	3,73	3,30	3,08	-0,267*
Недостаточная строгость и неотвратимость санкций за нарушение закона	3,60	3,22	3,30	3,30	3,03	-0,126*
Отсутствие у населения уважения к закону	3,29	3,09	3,17	3,12	2,97	-0,086*
Примечание: «*» обозначены коэффициенты корреляции значимые на уровне $p = 0,05$ и ниже.						

Источник: составлено автором.

Таблица И.6 –Динамика отношения молодежи к интеграции России в мировую экономику

В процентах

Суждения	Вариант ответа	2022	2023	«Критичные»	«Скептические»	«Доверяющие»
Россия должна быть самодостаточной страной, чтобы технологически и финансово не зависеть от других стран	Определенно 1	29	44	48	32	54
	Скорее 1	26	30	19	41	30
России необходимо быть частью мирового разделения труда, встраиваться в глобальные производственные цепочки	Скорее 2	29	16	14	21	12
	Определенно 2	16	10	19	6	3

Источник: составлено автором.