

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

УДК 316.334.2

### Модели экономического поведения рабочей молодежи<sup>1</sup>

В. Ю. Бочаров<sup>1,2</sup>, Т. В. Гаврилюк<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Самарский национальный исследовательский университет им. акад. С. П. Королева, Российская Федерация, 443086, Самара, Московское ш., 34

<sup>2</sup> Социологический институт РАН — филиал ФНИСЦ РАН, Российская Федерация, 190005, Санкт-Петербург, 7-я Красноармейская ул., 25/14

<sup>3</sup> Тюменский индустриальный университет, Российская Федерация, 625000, Тюмень, ул. Володарского, 38

**Для цитирования:** Бочаров В. Ю., Гаврилюк Т. В. Модели экономического поведения рабочей молодежи // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. 2019. Т. 12. Вып. 2. С. 134–152. <https://doi.org/10.21638/spbu12.2019.202>

В статье на основе анализа экономического положения и финансовых практик конструируются три модели экономического поведения рабочей молодежи: «терпеливое молчание», «адаптивное приспособление», «активное действие». Для выделения таких моделей рассматриваются теоретические подходы к понятию «экономическое поведение» и анализируются данные эмпирического исследования, проведенного в 2018 году на территории Уральского федерального округа. Объектом массового анкетного опроса выступала рабочая молодежь, занятая на промышленных предприятиях и в организациях сервисных услуг, в возрасте от 15 до 29 лет, проживающая на территории УрФО. Проведенное исследование показало, что подавляющее большинство рабочей молодежи по уровню доходов можно отнести к наименее обеспеченной части населения, чьи доходы не превышают порога бедности (модели «терпеливое молчание» и «адаптивное приспособление»). Существенно улучшить свое материальное положение и повысить доходы, имея в качестве основного и практически единственного ресурса заработную плату по основному месту работы, рабочая молодежь не может. Отсутствие достаточного уровня собственных доходов вынуждает рабочую молодежь обращаться к микрокредитным практикам. Негативные характеристики материального положения наиболее сильно выражены среди женщин, молодежи 15–19 лет, работников организаций сферы услуг и жителей сельских районов. Потенциально не более 10% рабочей моло-

<sup>1</sup> Статья подготовлена при поддержке гранта РНФ № 17-78-20062 «Жизненные стратегии молодежи нового рабочего класса в современной России».

дежи могут быть отнесены к модели «активное действие», что обеспечивает серьезный дефицит молодых активных акторов в экономической сфере нашей страны.

*Ключевые слова:* рабочая молодежь, экономическое положение, экономическое поведение, уровень дохода.

## Введение

Необходимость изучения специфики экономических (финансовых, кредитных, инвестиционных) практик рабочей молодежи обусловлена потребностями в разработке эффективных федеральных и региональных социальных программ поддержки молодежи рабочих профессий. Различные толкования термина «экономическое поведение», а для отечественной социологии еще и идеологическое наследие советской социологии обусловили необходимость постановки перед нами задачи выработки собственного подхода, который может быть применен к анализу данных, собранных в ходе эмпирического исследования для построения моделей экономического поведения рабочей молодежи, которые ранее не конструировались.

Главная цель исследования: на основе эмпирических данных охарактеризовать экономическое положение (уровень дохода и его источники) и поведение (вовлеченность в кредитные практики, возможность денежных накоплений, финансовые планы) рабочей молодежи, реализуемые в рамках выбранной ими модели поведения и жизненной стратегии.

Объект анализа — рабочая молодежь, занятая на промышленных предприятиях и в организациях сферы услуг. Предмет исследования — экономическое поведение рабочей молодежи.

## Подходы к анализу экономического поведения

В настоящее время в литературе представлено два основных подхода к анализу экономического поведения: структурно-функциональный и экономический. Структурно-функциональный подход рассматривает поведение как упорядоченную систему действий. Так, например, П. Сорокин все поступки («акты поведения») делил на две категории: «делание чего-нибудь» и «неделание чего-нибудь». При этом «неделание чего-нибудь» подразделялось П. Сорокиным на два вида стратегий поведения: «воздержание» (пассивные акты) и «терпение» (активная форма «неделания») [1, с. 52–53]. В свою очередь, Р. Мертон все виды социального поведения (в зависимости от принятия или непринятия человеком культурных норм) разделял на пять типов индивидуальной адаптации: конформизм, инновационность, ритуализм, ретритизм, мятеж [2, с. 256–277]. Структурно-функциональный подход не является сегодня популярным среди исследователей, но многими признается его важность для анализа институциональных факторов и типологизации социального поведения (например, типологии, разработанные российским ученым Ю. А. Левадой: «адаптивного поведения» [3] и «терпеливого поведения» [4]).

В то же время экономическое, являясь видом социального поведения, необходимо рассматривать как основывающееся не только на формальных регламентирующих нормах (аспект институциональных практик), но и на повседневных практиках, проявляющихся в неформальных малых группах и семейном окружении.

Поэтому в последние годы в отечественной литературе популярен экономический подход к анализу социального поведения, позволяющий преодолеть ограничения сторонников теорий структурного функционализма и расширить рамки анализа. Однако экономический подход, который демонстрируется сегодня многими отечественными авторами, основывается на традиционной (неоклассической) интерпретации рационального экономического поведения и, на наш взгляд, не может быть адекватно применен для его анализа. Так, например, В. Л. Тамбовцев пишет: «Экономическое поведение — это целерациональное поведение, в котором выбор вариантов действий регулируется критерием максимизации прибыли» [5, с. 46]. Похожим образом рассматривает экономическое поведение Т. О. Петрушина, выделяя три неразрывно связанных между собой его конституирующих признака: 1) рациональность (разумность, обоснованность); 2) прагматическую мотивацию; 3) отношения социально-экономического обмена, в которые вступают люди с целью реализации своих интересов [6, с. 69–81].

Тем не менее не все отечественные исследователи рассматривают аспект рациональности в качестве обязательного элемента экономического поведения, часто делая акцент на «осознанности деятельности». Так, Н. В. Полякова под экономическим поведением понимает «форму активности человека как экономического агента, то есть его осознанную деятельность в сфере хозяйствования» [7, с. 9]. Ряд исследователей вообще предпочитают уйти и от «рациональности», и от «осознанности», давая более обтекаемые определения экономическому поведению с акцентом на выгоду от таких действий индивида и, по сути, работая в рамках структурно-функционального подхода. Например, Т. С. Шестовских утверждает, что «экономическое поведение является системой социальных действий, связанных с получением выгоды от обращения ограниченных ресурсов» [8, с. 116]. Похожее определение дает В. И. Верховин, акцентируя внимание на выгоде от использования индивидом экономических ценностей (ресурсов) [9].

Современный подход к анализу экономического поведения представлен в основном работами западных ученых и развивается в рамках направления поведенческой экономики — *behavioural economics*, изучающей влияние психологических, когнитивных, эмоциональных, культурных и социальных факторов на экономические решения индивидов и институтов и то, как эти решения отличаются от решений, подразумеваемых классической теорией [10]. В отличие от классической экономики, в которой принятие решений было полностью основано на логике, поведенческая экономика оперирует понятием «ограниченная рациональность». Этот термин ввел в научный оборот Г. Саймон [11]. Дальнейшие исследования позволили подвергнуть критике многие постулаты традиционных экономических теорий. Так, например, М. Рабин выделяет три характеристики экономического поведения, которые позволяют дистанцироваться от традиционной экономической теории: «нестандартные предпочтения» (например, альтруизм), «нестандартные убеждения» (например, самоуверенность) и «нестандартное принятие решений» (например, эвристические решения, основанные на личном эмпирическом опыте человека) [12]. В свою очередь, Р. Талер рассматривает три психологические черты, которые систематически влияют на принятие экономических решений: 1) ограниченная рациональность; 2) представление о справедливости (в принятии решений люди учитывают не только собственную выгоду); 3) отсутствие самоконтроля

(люди поддаются краткосрочным искушениям, которые угрожают долгосрочному благополучию) [13].

В целом теории *behavioural economics* опираются на психологию и экономику, чтобы исследовать, почему люди иногда принимают иррациональные решения и почему и как их поведение не соответствует предсказаниям экономических моделей. Было доказано, что люди редко делают выбор руководствуясь абсолютными категориями, часто принимая сиюминутное решение исходя из определенного контекста [14]. Концепция *behavioural economics* ориентируется на поведение эмоционального человека, объясняя его через призму социальных предпочтений и норм, желаний, настроений, из которых затем строятся поведенческие модели [15]. Например, поскольку люди эмоциональны и легко отвлекаются, они принимают решения не в своих интересах [16], откладывают принятие решений «на потом» («прокрастинация» [17]) или действуют под влиянием религиозных убеждений [18]. Следовательно, *behavioural economics* фокусируется на наблюдаемом поведении людей, действующих с «ограниченной рациональностью» [19]. При этом социальное поведение рассматривается как ориентированное в будущее (*forward-looking*), но при этом укорененное в прошлом, отбрасывающим «длинную тень на установки и ценности человека» [20, с. 583].

Итак, в рамках *behavioural economics* сегодня экономическое поведение рассматривается как индивидуальное принятие решений в различных экономических контекстах под влиянием индивидуальных психологических процессов, включая эмоции, нормы и привычки. При этом нередко для анализа экономического поведения используется понятие *subjective well-being* — субъективное экономическое благополучие. Считается, что объективное окружение (доход, имущество, особенности и возможности работы, социально-экономический статус, общее экономическое окружение) влияют на психические процессы человека и его субъективное экономическое благополучие, а установки, ценностные ориентации и ожидания относительно личной ситуации и экономики в целом оказывают влияние на экономическое поведение [21]. Это важное для нас замечание, так как оно позволяет отделять повседневное экономическое поведение, основанное на эмоциях, нормах и привычках индивида, от типичных моделей, складывающихся под влиянием объективных факторов значимой для индивида окружающей среды. По сути, *subjective well-being* является неким «мостом», позволяющим соединить структурно-функциональный и экономический подходы при построении модели экономического поведения. «Социальное самочувствие» является наиболее близким термином к западному понятию *subjective well-being*. С определенной долей допущений можно говорить о корректном сравнении этих терминов [22; 23]. Отечественными учеными социальное самочувствие рассматривается как фактор и показатель адаптации и социокультурной интеграции личности в социум, измеряемой через достаточность/недостаточность объективных условий для реализации собственных притязаний, через восприятие индивидом благополучия собственной жизни, а также через удовлетворенность/неудовлетворенность жизненными достижениями, условиями существования [24]. Именно социальное самочувствие как некое внутреннее состояние человека во многом определяет его социальное поведение и влияет на отношение к окружающему миру [25]. В свою очередь, опираясь на свои соци-

альные установки, человек формирует некую актуальную в зависимости от своего социального самочувствия модель поведения в различных сферах активности.

Социальное самочувствие, представляющее собой оценку человеком своего положения в обществе по сравнению с другими людьми, стабильности и перспектив изменения, вбирает в себя массу факторов социального и экономического порядка и является своего рода интегрированной реакцией на разного рода события и процессы, происходящие в обществе, на работе и в семье. Во многом неблагоприятное социальное самочувствие связано с низким уровнем материального положения, хотя и не обуславливается лишь этим показателем уровня жизни [26].

Следует отметить, что в зависимости от целей исследования, а также от конкретной социальной группы, являющейся объектом исследования, для измерения социального самочувствия отечественные авторы используют различные наборы критериев [27; 28]. Естественно, свою специфику имеет социальное самочувствие и в целом экономическое поведение рабочей молодежи. Можно согласиться с Н. В. Поляковой, что «каждая социально-экономическая группа имеет свой поведенческий комплекс, который включает специфические и неспецифические наборы типов поведения» [7, с. 75]. При этом П. М. Козырева отмечает, что наблюдаются «существенные различия между отдельными группами населения по содержанию и специфике формирования финансовых стратегий, особенностям использования конкретных финансовых практик» [29, с. 66].

Важно отметить, что в настоящее время в социологической науке отсутствует общепринятая классификация видов экономического поведения. Мы согласны с той точкой зрения, что трудовое поведение является одним из видов экономического поведения [30]. Однако в данной статье мы не рассматриваем трудовое поведение рабочей молодежи и ее положение на рынке труда [31].

## Методология и методика исследования

Спецификой нашего анализа является попытка исследовать экономическое положение и некоторые характеристики экономического поведения не в целом в социальной группе населения (молодежь), а только в ее определенной части — рабочей молодежи. При этом к рабочей молодежи мы относим наемных работников, занятых во всех сферах материального производства и сервиса, труд которых рутинизирован, разделен на стандартизированные сегменты, поддается алгоритмизации и количественному нормированию результатов; не участвующих в управлении и не имеющих прав собственности в организации, в которой они трудятся [32, с. 91; 33].

Отнесение работников сферы услуг к рабочим (рабочему классу) обосновывается в настоящее время многими авторами. Так, например, С. Робертс сервисные виды работ (MacJobs) рассматривает как основной вид деятельности мужчин рабочего класса [34]. В свою очередь, М. Шалев, рассуждая о работниках сферы обслуживания (*menial services workers*), называет их постиндустриальным рабочим классом, выполняющим неквалифицированную и полуквалифицированную работу в сфере продаж, ухода, уборки, питания и развлечений [35, р. 433]. А. Ш. Жвитиашвили (опираясь на работы Г. Эспинг-Андерсена и М. Сэвиджа) использует понятие «обслуживающий пролетариат», говоря о работниках, занятых рутинным ручным

и неручным трудом [36, с. 12]. Также довольно распространена точка зрения, что современный рабочий класс состоит из четырех профессиональных групп: низших супервайзеров, низших технических, полурутинных и рутинных работников [37, р. 198].

В рамках нашего эмпирического исследования объектом массового опроса являлась рабочая молодежь в возрасте от 15 до 29 лет, проживающая на территории Уральского федерального округа (УрФО). Участниками исследования выступили 1534 респондента, использована целевая многоступенчатая выборка по четырем объективным критериям: возраст (около 500 человек в каждой из возрастных групп, соответствующих периодизации когорт в официальной статистике РФ: 15–19 лет (33%), 20–24 года (33,4%) и 25–29 лет (33,6%) лет; пол — мужской (50,3%) и женский (49,7%); место жительства — город (76,2%) и сельская местность (23,8%) в соответствии с распределением населения в УрФО; сфера занятости — промышленность и техническое обслуживание (45,2%) и клиентский сервис (54,8%).

Так как объектом выступила только трудоустроенная часть молодежи, исследование проводилось преимущественно на рабочих местах по предварительной договоренности с менеджментом компаний. Самая молодая когорта респондентов в возрасте 15–19 лет была опрошена по месту учебы (учреждения среднего профессионального образования), при этом для участия в опросе отобрали лишь трудоустроенную часть учащихся. Опрос производился методом самозаполнения инструментария, респонденты были проинструктированы об особенностях работы с традиционной печатной анкетой. Анкетный опрос проходил в трех городах (Екатеринбурге, Тюмени, Кургане) и типичной сельской местности в этих областях с апреля по июль 2018 года.

Качественное исследование проводилось с февраля по август 2018 года в Тюмени. Для обеспечения доверия между интервьюером и информантом в процессе беседы отбор участников производился методом снежного кома, начиная с ближайшего окружения членов научного коллектива. Все участники на момент интервью были заняты на профессиональных позициях рабочего класса, при этом не являясь студентами вузов очной формы обучения. Беседы были проведены с 31 информантом. 14 информантов являлись представителями традиционного рабочего класса, занятыми в сфере промышленности, добычи полезных ископаемых, строительстве и техническом обслуживании; 17 информантов выполняли обязанности на должностных позициях в сфере ритейла и других видов клиентского сервиса. Каждое интервью длилось от 40 мин до 2,5 ч и проводилось в удобном для информанта месте — дома, на рабочем месте или в кафе. Все сессии базировались на детализированном гайде интервью (автор гайда — руководитель исследовательского проекта Т. В. Гаврилюк), записаны на диктофон и транскрибированы дословно, с сохранением экстралингвистических элементов разговора.

## Описание и интерпретация некоторых данных эмпирического исследования

**Уровень ежемесячного дохода.** В соответствии с данными анкетного опроса, доход более чем  $\frac{1}{3}$  (37%) рабочей молодежи не превышает 20 тыс. руб. На свой ежемесячный доход от 20 до 30 тыс. руб. указали 41,2% респондентов, а 16,8% сооб-

Таблица 1. Уровень ежемесячного дохода разных групп рабочей молодежи  
(в % от числа опрошенных)

Группы молодежи	Менее 20 тыс. руб.	От 20 до 30 тыс. руб.	От 30 до 40 тыс. руб.	От 40 до 50 тыс. руб.	Более 50 тыс. руб.	Итого
По гендерным группам						
Мужчины	26,6	45,6	20,8	3,6	3,4	100,0
Женщины	47,7	36,8	12,6	1,7	1,2	100,0
По возрастным группам						
15–19 лет	54,5	34,7	6,2	1,8	2,8	100,0
20–24 года	31,3	47,4	17,2	1,8	2,3	100,0
25–29 лет	25,8	41,4	26,6	4,5	1,7	100,0
Группы респондентов по сфере деятельности						
Промышленность	25,9	45,3	23,3	3,2	2,3	100,0
Сфера услуг	46,2	37,8	11,4	2,3	2,3	100,0
Группы респондентов по территории проживания						
Города	30,9	44,3	18,9	3,0	2,9	100,0
Сельские районы	56,7	31,2	9,9	1,6	0,6	100,0
<b>В целом по массиву</b>	<b>37,0</b>	<b>41,2</b>	<b>16,8</b>	<b>2,7</b>	<b>2,3</b>	<b>100,0</b>

щили о доходе от 30 до 40 тыс. руб. О ежемесячных доходах, превышающих 40 тыс. руб., смогли сказать только 5 % опрошенных (см. табл. 1).

Анализ данных об уровне дохода среди респондентов, выделенных в исследовании группы, позволяет отметить следующую специфику:

- 1) Наиболее выражена доля респондентов, имеющих ежемесячный доход ниже 20 тыс. руб., среди женщин (47,7 %), молодежи возрастной группы 15–19 лет (54,5 %), занятых в организациях сферы услуг (46,2 %) и живущих в сельских районах (56,7 %).
- 2) Наиболее заметна группа респондентов, чей доход составляет от 30 до 40 тыс. руб., среди мужчин (20,8 %), работников промышленности (23,3 %), молодежи возрастной группы 25–29 лет (26,6 %). Среди жителей городов доля респондентов, сообщивших о таком уровне ежемесячного дохода, чуть меньше  $\frac{1}{5}$  (18,9 %), но эта группа почти вдвое больше, чем среди жителей сельских районов, где только 9,9 % респондентов указали на уровень дохода от 30 до 40 тыс. руб.
- 3) Меньше всего респондентов, имеющих уровень дохода, превышающий 40 тыс. руб., среди женщин (2,9 %) и среди жителей сельских районов (2,2 %), а больше всего — среди мужчин (7 %) и респондентов возрастной группы 25–29 лет (6,2 %).
- 4) Более  $\frac{4}{5}$  (84,5 %) женщин и работников сферы услуг (84 %) имеют ежемесячный доход, не превышающий 30 тыс. руб. О таком же доходе сообщили в своих ответах почти  $\frac{9}{10}$  (89,2 %) респондентов возрастной группы 15–19 лет и жителей сельских районов (87,9 %).

Серия интервью, проведенных с рабочей молодежью, позволила выделить примерно три равных группы информантов по восприятию уровня своего дохода. Поч-

ти третья часть информантов вполне удовлетворена своим материальным положением. В основном это те, кто не имеет собственной семьи и детей, а также кредитов и может позволить тратить деньги на себя: «Да, удовлетворена, вполне. Пока я одна, в том смысле что у меня нету детей, мужа, я удовлетворена. Но мне кажется, как только у меня появится семья, именно моя семья личная, не родителей, хотя родителям я тоже хочу помогать, нужно для этого, я считаю, больше получать» (Диана, 22 года, консультант в банке). Другая группа информантов не в полной мере довольна своим материальным положением, но относится к нему терпимо, апеллируя к тому, что «денег много не бывает»: «...денег всегда хочется больше, больше, больше. Поэтому, я думаю, что в общем и целом не бедствую, но всегда хочется большего» (Маргарита, 33 года, продавец бижутерии). Третья группа информантов выражала свою неудовлетворенность материальной ситуацией, надеясь, что в дальнейшем удастся зарабатывать больше: «Мне кажется, никто не удовлетворен своим финансовым положением... Лично я хочу зарабатывать больше, и стремиться есть к чему» (Сергей, 22 года, менеджер по работе с клиентами). Отметим, что некоторые информанты смирились со своей неудовлетворенностью материальным положением и не испытывали иллюзий относительно возможностей материального благополучия: «Нет, я же не миллиардер, не олигарх. Я всего лишь простая гардеробщица» (Татьяна, 21 год, гардеробщица). Доходы таких информантов действительно невелики, так как все имеющиеся в их распоряжении деньги им приходится тратить только на самое необходимое: «...продукты, по необходимости одежда, квартплата, ну и все в этом духе» (Андрей, 21 год, упаковщик).

**Дополнительные источники дохода.** Около  $\frac{1}{3}$  рабочей молодежи по всем выделенным в исследовании группам респондентов не имеют никаких дополнительных источников дохода, помимо заработной платы по своему основному (официальному) и единственному на данный момент месту работы. Остальные  $\frac{2}{3}$  опрошенных ориентируются на получение дополнительных источников дохода. Судя по ответам респондентов, существует три основных источника дополнительных доходов для рабочей молодежи: 1) случайные приработки, о которых сообщили около  $\frac{1}{3}$  респондентов; 2) получение материальной помощи со стороны родственников (об этом сообщили около  $\frac{1}{5}$  респондентов); 3) подработка по неофициальному найму (около  $\frac{1}{5}$  респондентов) (см. табл. 2).

К случайным приработкам в качестве источника дополнительного дохода чуть чаще прибегают мужчины (36,2%) и жители сельских районов (36,4%).

О получении материальной помощи со стороны родственников чаще сообщают женщины (23,9%) и респонденты возрастной группы 15–19 лет (27,6%). Отметим, что чем старше возраст респондента, тем реже он обращается к родственникам для получения материальной помощи (18,9% среди группы 20–24 года и 15,8% среди группы 25–29 лет).

О подработке по неофициальному найму чуть чаще сообщали жители городов (20,4%), чем жители сельских районов (15,1%).

Еще одним потенциальным источником дохода рабочей молодежи могли бы стать акции предприятий и организаций, в которых они работают. Однако абсолютное большинство людей во всех выделенных в исследовании группах не являются владельцами таких акций. Только 3,3% опрошенных вовлечены в акционерную собственность своего предприятия (организации) и еще 0,6% имеют акции



Таблица 2. Распределение ответов на вопрос: «Есть ли у Вас дополнительные источники дохода?» (в % от числа ответов)<sup>2</sup>

Варианты ответов	По гендерным группам		По возрастным группам			Группы респондентов по сфере деятельности		Группы респондентов по территории проживания		В целом по массиву
	Мужчины	Женщины	15–19 лет	20–24 года	25–29 лет	Промышленность	Сфера услуг	Город	Село	
Случайные приработки	36,2	29,2	34,2	34,0	30,0	33,3	32,2	31,5	36,4	32,7
Не имею дополнительных источников дохода	31,6	32,9	31,0	32,0	33,7	33,3	31,4	32,1	32,6	32,2
Материальная помощь со стороны родственников	17,6	23,9	27,6	18,9	15,8	17,9	23,0	22,1	16,2	20,7
Подработка по неофициальному найму	18,7	19,6	21,1	19,3	17,1	19,0	19,3	20,4	15,1	19,1
Подработка по официальному найму	6,5	8,9	7,0	7,5	8,6	7,4	7,9	8,6	4,7	7,7
Сдача квартиры, дачи	6,5	4,8	2,2	6,7	8,0	8,1	3,6	7,0	1,4	5,6
Сезонный сбор ягод, грибов на продажу	3,3	6,1	5,4	4,5	4,1	3,9	5,3	3,1	9,6	4,7
Продажа излишков от личного подсобного хозяйства, огорода	3,0	4,5	2,4	3,5	5,3	2,3	4,9	2,2	8,8	3,7
Другое	2,9	2,1	3,4	2,8	1,4	2,2	2,8	2,4	2,7	2,5
Продажа рыбы, дичи	3,0	1,6	2,4	2,0	2,5	2,6	2,0	1,6	4,4	2,3

других компаний. Стоит сказать, что желания приобретать акции компаний респондентами высказано не было, и только 3,6% указали, что не имеют в данный момент, но собираются приобрести акции своей компании. Такая ситуация подтверждалась и экспертами исследования, среди которых лишь один смог подтвердить наличие у некоторых работников акций его предприятия<sup>3</sup>.

Опрошенные в интервью информанты в основном говорили об отсутствии у них иных источников доходов, кроме заработной платы. Причем отсутствие воз-

<sup>2</sup> Респондент мог отметить несколько вариантов ответа, поэтому итог больше 100%. Проценты в таблице читаются по столбцу.

<sup>3</sup> Одновременно с массовым опросом на предприятиях и в организациях в рамках нашего исследования был проведен анкетный опрос экспертов (100 информантов). Экспертами выступили непосредственные руководители рабочей молодежи, преподаватели профессиональных учебных заведений, представители органов молодежной политики Тюмени.

возможности иметь дополнительные источники дохода часто обусловлено графиком основной работы: *«Дополнительных источников доходов у меня нет, недвижимостю я пока еще не нажил, чтобы можно было ее сдавать, а подработку со специфичной графикой моей работы я себе позволить не могу»* (Александр, 28 лет, менеджер по продаже автомобилей). В то же время те информанты, кто имеет свободный или сменный график либо заняты неполный рабочий день, говорили о различных способах получения дополнительных доходов: *«занимаюсь ногтевым сервисом»* (Анастасия, 21 год, продавец в магазине одежды), *«поступают заказы на скульптуры, на рисунки, на оформление стен, на оформление каких-то фасадов... я также зарабатываю тем, что делаю татуировки людям»* (Антон, 26 лет, рабочий сцены), *«с танков (компьютерная ролевая игра в сети Интернет) мне иногда заказы скидывают, выполняешь их, и они тебе на карту скидывают»* (Александр, 25 лет, оператор поста управления).

Отметим, что занятые неформально (без оформления трудового договора) нередко подчеркивали непостоянство, нестабильность своих доходов: *«Я могу за день там заработать 20 000 рублей, а следующие 2 недели я могу вообще сидеть без рубля в кармане, так что все очень нестабильно»* (Руслан, 20 лет, посредник в сфере электроники).

Довольно часто информанты говорили о материальной помощи, которую им оказывают их родители. Причем многие из них добавляли, что тяготятся такой помощью, но вынуждены ее принимать: *«Да, но я бы не хотела, чтобы они мне помогали. Нет, я очень-очень рада, что они мне помогают, конечно, но лучше — это самостоятельность»* (Наталья, 22 года, администратор в автосалоне). Отметим, что замужними женщинами источником дополнительного дохода иногда рассматриваются их мужья: *«...если считать моего мужа, который конкретно за все платит, то да, а так нету, это мой основной единственный источник дохода»* (Маргарита, 33 года, продавец бижутерии).

С другой стороны, некоторые информанты отмечали, что сами имеют возможность оказывать незначительную финансовую помощь своим родственникам: *«Маме помогаю, сестре. На себя — покушать купить, сигареты, „мыльно-рыльное“. У меня нет целей на что-то копить. По крайней мере, пока нет»* (Виталий, 22 года, охранник).

**Возможность финансовых накоплений.** Более половины рабочей молодежи в целом по массиву опрошенных не имеют в настоящее время возможности делать какие-либо накопления. Примерно  $\frac{1}{3}$  опрошенных делают «незначительные накопления», и только каждому десятому опрошенному текущее экономическое положение позволяет откладывать средства на будущее (см. табл. 3).

Приведенные выше данные свидетельствуют, что чаще о невозможности делать накопления сообщали женщины, респонденты возрастной группы 15–19 лет, работники сферы услуг и жители сельских районов (более половины опрошенных в каждой из этих групп). Незначительные накопления чаще имеют возможность делать мужчины, респонденты возрастной группы 20–24 года, занятые на промышленных предприятиях и живущие в городах (около 40 % опрошенных). Немного чаще о возможности делать накопления сообщали мужчины (11,4 %) и представители возрастной группы 25–29 лет (11,5 %).

Таблица 3. Распределение ответов на вопрос: «Позволяет ли Ваше текущее экономическое положение делать накопления?» (в % от числа опрошенных)

Группы молодежи	Не позволяет, все зарабатываемые средства расходуются на текущие нужды	Есть возможность делать незначительные накопления	Могу позволить себе откладывать средства на будущее	Итого
<b>По гендерным группам</b>				
Мужчины	47,3	41,3	11,4	100,0
Женщины	57,3	34,2	8,5	100,0
<b>По возрастным группам</b>				
15–19 лет	58,0	33,5	8,5	100,0
20–24 года	49,2	40,8	10,0	100,0
25–29 лет	49,6	38,9	11,5	100,0
<b>Группы респондентов по сфере деятельности</b>				
Промышленность	48,1	40,6	11,3	100,0
Сфера услуг	55,6	35,4	9,0	100,0
<b>Группы респондентов по территории проживания</b>				
Города	49,7	40,5	9,8	100,0
Сельские районы	60,3	29,0	10,7	100,0
В целом по массиву	52,3	37,7	10,0	100,0

**Наличие кредитов и отношение к выполнению кредитной нагрузки.** Почти  $\frac{2}{3}$  (63,9 %) опрошенной рабочей молодежи не имеют в настоящее время кредитных обязательств. Каждый четвертый опрошенный (26,5 %) сообщил, что кредиты имеет, но справляется с их выплатой. Еще 7,5 % опрошенных имеют кредиты и допускают просрочки по платежам, с трудом справляясь с кредитной нагрузкой. Только 2,1 % респондентов по всему массиву опрошенных указали, что не могут справиться с выплатой имеющихся кредитов. Обратим внимание, что по всем выделенным в исследовании группам респондентов нет существенных расхождений в распределении ответов на вопрос о кредитной нагрузке, за исключением возрастных групп. Чем старше возраст респондента, тем больше вероятность наличия у него кредитов и возможности справиться с их выплатой (см. табл. 4).

Таблица 4. Распределение ответов на вопрос: «Справляетесь ли Вы со своей кредитной нагрузкой?» (по группам респондентов, в %)

Возрастные группы молодежи	У меня нет кредитов	Справляюсь	Справляюсь с трудом, периодически возникают просрочки	Не справляюсь	Итого
15–19 лет	79,2	14,3	4,4	2,1	100,0
20–24 года	69,0	24,9	4,1	2,0	100,0
25–29 лет	43,9	40,0	13,8	2,3	100,0
В целом по массиву	63,9	26,5	7,5	2,1	100,0

Среди опрошенных информантов интервью примерно половина не имеет действующих кредитов. Многие из них и не собираются заниматься такой практикой: «Нет! Это же рабство!» (Евгений, 26 лет, повар). Другая половина информантов

имеет опыт кредитных практик и действовавшие на момент проведения исследования кредитные обязательства. В основном речь шла об одном-двух кредитах, взятых на мелкую бытовую и компьютерную технику, а также на мобильные телефоны для себя или своих родителей. При этом несколько информантов рассказали, что кредит брался не из-за того, что они не могли себе позволить покупку, а для того, чтобы иметь успешную «кредитную историю», необходимую для дальнейшего оформления ипотеки: *«В кредит на год я брал телефон маме, только для того чтобы у меня была кредитная история. Я мог сразу его купить, но просто я узнал, что, если брать ипотеку в будущем, мне поможет кредитная история. Еще я себе взял ноутбук в рассрочку»* (Виталий, 22 года, охранник). *«Взял маленький. Чтобы вкусно готовить, купил себе гриль Tefal... Я его взял, потому что я в дальнейшем собираюсь брать ипотеку, и если брать ипотеку, то желательно, чтобы была какая-то, хоть маленькая, кредитная история. То есть этот кредит специальный... для будущего»* (Дмитрий, 21 год, техник по радионавигации).

Тем не менее некоторые информанты рассказали о своем иррациональном отношении к кредитным практикам, что в итоге повлекло за собой необходимость брать новые кредиты на погашение взятых ранее: *«А у меня кредитов куча, чего их набрала я не понимаю, наверно, мне бы хотелось сейчас просто скорее их закрыть, большие не набирать, а я все-таки неустойчивая в этом вопросе, беру, беру, беру»* (Маргарита, 33 года, продавец бижутерии).

Большинство информантов уверенно справляются с кредитной нагрузкой: *«С кредитной нагрузкой справляюсь, все вовремя плачу. Как только приходит зарплата, сразу плачу. В общем, 5 500 руб. примерно уходит на эти погашения каждый месяц»* (Виталий, 22 года, охранник). Только один из информантов, находящийся в трудной финансовой ситуации, признался, что кредитная нагрузка является для него и его семьи тяжелым бременем: *«...кредиты, они давно уже закрыты. Но чтобы их закрыть, я взял еще кредит, ну не я, а мои родственники. Чтобы перекрыть и досрочно закрыть, потому что у меня были просрочки»* (Станислав, 25 лет, оператор по приему цветного металла).

## Выводы и обсуждение результатов

1. Проведенное исследование показало, что подавляющее большинство рабочей молодежи по уровню доходов можно отнести к наименее обеспеченной части населения, чьи доходы не превышают порога бедности, который многими исследователями определяется в размере трех прожиточных минимумов (ПМ) [38]. В нашем случае мы имеем дело с трудоспособной молодежью и поэтому берем величину ПМ для трудоспособного населения. Средняя величина ПМ для трудоспособного населения по регионам, входящим в УрФО в третьем квартале 2018 года, составляла 12 640 руб.<sup>4</sup> В соответствии с данными анкетного опроса, почти  $\frac{4}{5}$  (78,2%)

<sup>4</sup> Среднее значение ПМ для трудоспособного населения рассчитано по 6 регионам, входящим в УрФО: Курганская область — 10 445 руб. (Постановление Правительства Курганской обл. 14.12.2018, № 425), Свердловская область — 11 386 руб. (Постановление Правительства Свердловской обл. 25.10.2018, № 770-ПП), Тюменская область — 11 467 руб. (Постановление Правительства Тюменской обл. 26.10.2018, № 416-п), Ханты-Мансийский округ ЮГРА — 15 646 руб. (Постановление Правительства ХМАО-Югры 25.10.2018, № 392-п), Челябинская область — 10 269 руб. (Постановление Губернатора Челябинской обл. 02.11.2018, № 237), Ямало-Ненецкий

рабочей молодежи имеют уровень ежемесячного дохода, не превышающий 30 тыс. рублей, что ниже, чем три ПМ (37920 руб.). Еще 16,8% опрошенных респондентов указали на размер своего ежемесячного дохода от 30 до 40 тыс. рублей, что позволяет часть из них также прибавить к тем, чьи доходы находятся ниже порога бедности. Остальные из этой группы едва его преодолевают. Таким образом, можно сказать, что практически все (более  $\frac{9}{10}$ ) представители рабочей молодежи по уровню своих доходов находятся в той или иной группе бедности. А для более чем  $\frac{1}{3}$  (37%) рабочей молодежи, чей ежемесячный доход по данным анкетного опроса не превышает 20 тыс. рублей, можно говорить о ситуации «нужды», когда человеку хватает средств на простейшие физиологические нужды, но отсутствует возможность удовлетворить полностью социальные потребности, даже самые элементарные. Отметим, что молодые люди, находящиеся в ситуации «нужды», попадались и среди информантов биографического интервью. Именно они говорили о том, что все деньги они вынуждены тратить только на еду, мелкие бытовые товары и услуги ежедневного потребления (транспортные расходы, сигареты, мыло и т. п.).

2. Серьезно улучшить нынешнее материальное положение и повысить свои доходы рабочей молодежи, по сути, неоткуда — она практически полностью отчуждена от акционерной собственности, как правило, не имеет собственного жилья, а главным источником дохода (а для каждого третьего — единственным) является заработная плата по основному месту работы. Случайные подработки, вовлеченность в неформальный найм не позволяют кардинально улучшить материальное состояние и существенно повлиять на уровень доходов рабочей молодежи. Это значит, что у большинства отсутствует достаточный экономический запас прочности и в условиях нестабильной занятости молодые люди в любой момент могут оказаться в состоянии полной нищеты, рассчитывая на поддержку только родственников и друзей. Многие информанты в своих интервью мечтают иметь «запас» в виде собственной недвижимости (как правило, речь идет о жилой недвижимости), которую они хотели бы сдавать в аренду (пока, судя по данным анкетного опроса, это доступно лишь 5% респондентов). В результате только около 10% рабочей молодежи имеет возможность инвестировать в будущее, делая необходимые для реализации собственных планов финансовые накопления.

3. Отсутствие достаточного уровня собственных доходов влияет на вовлеченность молодежи в микрокредитные практики. По данным массового анкетного опроса, более  $\frac{1}{3}$  рабочей молодежи имеют в настоящее время кредитные обязательства. Судя по интервью с информантами, для одних кредиты — это единственный способ поддерживать приемлемый для них уровень потребления продуктов и услуг; для других — единственный способ начать жить самостоятельно и создать семью, взяв ипотечный кредит. Стоит отметить, что рост вовлеченности в кредитные практики происходит постепенно по мере взросления. С возрастом также снижается и, наконец, полностью исчезает возможность получать помощь от родителей, и, не имея больше такой поддержки, рабочая молодежь все чаще вынужденно обращается к кредитным ресурсам. Это доказывают данные анкетного опроса: если в 15–19 лет имеет кредит (кредиты) каждый пятый, в 20–24 года — уже почти каждый третий, а к 25–29 годам — более половины респондентов.

автономный округ — 16 629 руб. (Постановление Правительства Ямало-Ненецкого АО 12.11.2018, № 1130-П).

4. Общую характеристику имущественного положения и финансовых практик рабочей молодежи необходимо дополнить, обратив внимание на существующую гендерную, возрастную, отраслевую и территориальную специфику. Негативные характеристики материального положения сильнее выражены у женщин, молодежи 15–19 лет, работников организаций сферы услуг и жителей сельских районов<sup>5</sup>. Эти группы рабочей молодежи имеют более низкие доходы, меньше возможностей делать финансовые накопления. Женщины и молодежь возраста 15–19 лет чаще для улучшения собственного материального положения обращаются за помощью к родителям и родственникам, а сельская молодежь ориентируется на случайные подработки.

## Дискуссия

Отсутствие собственности, банковских счетов, акций компаний плюс достаточно большая вовлеченность в кредитные практики — характерные черты формирующихся моделей экономического поведения рабочей молодежи. Главными моделями такого поведения становятся: 1) «терпеливое молчание», выживание на фоне плохого социального самочувствия, поиск любых доступных источников дохода, «закредитованность»; 2) «адаптивное приспособление» — жизнь в материальной нужде, среднее социальное самочувствие, вовлечение в неформальный найм, невозможность иметь полноценный отдых от работы; 3) очень небольшая часть рабочей молодежи может быть отнесена к модели «активного действия», отличаясь хорошим или даже отличным социальным самочувствием, доходами, превышающими порог бедности, отсутствием кредитов или способностью успешно справляться с кредитной нагрузкой, а также наличием собственной недвижимости (нередко взятой в ипотеку). Но такой успешной молодежи, по предварительным оценкам, не более 10%. На следующем этапе исследования нами будет осуществлен кластерный анализ данных анкетного опроса рабочей молодежи, который позволит обоснованно говорить о степени распространенности выделенных моделей экономического поведения рабочей молодежи. Тем не менее уже сейчас можно сказать, что ситуация, когда практически вся рабочая молодежь может быть отнесена к экономически неблагополучному слою населения с низким уровнем жизни, не позволяет ей стать полноценным субъектом модернизации отечественного производства и активным актором социально-экономических преобразований необходимых для преодоления современных кризисных тенденций в нашей стране.

## Ограничения

Выводы, сделанные по результатам проведенного исследования, могут быть корректно экстраполированы на рабочую молодежь УрФО. Не исключено, что в других российских регионах ситуация может отличаться. По крайней мере, это требует дополнительных исследований моделей экономического поведения российской рабочей молодежи.

---

<sup>5</sup> Вывод относительно наибольшей уязвимости положения этих групп рабочей молодежи подтверждают данные статистики по УрФО [31].

## Литература

1. *Сорокин П.* Человек. Цивилизация. Общество / общ. ред., сост. и предисл. А. Ю. Согомонов; пер. с англ. М.: Политиздат, 1992. 543 с.
2. *Мертон Р.* Социальная теория и социальная структура. М.: АСТ; Хранитель, 2006. 873 с.
3. *Левада Ю.* Человек приспособленный // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1999. № 5 (43). С. 7–17.
4. *Левада Ю.* Человек недовольный: протест и терпение // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1999. № 6 (44). С. 7–13.
5. *Тамбовцев В. Л.* Опыт эмпирического исследования экономического поведения // Вестник Московского университета. Серия 6 «Экономика». 1994. № 3. С. 46–54.
6. *Петрушина Т. О.* Социально-экономическое поведение населения Украины в условиях институциональных перемен. Киев: Институт социологии НАН Украины, 2008. 544 с.
7. *Полякова Н. В.* Экономическое поведение. Иркутск: ИГЭА, 1998. 180 с.
8. *Шестовских Т. С.* Риск в структуре экономического поведения // Социологические исследования. 1998. № 5. С. 116–119.
9. *Верховин В. И.* Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социологические исследования. 1994. № 10. С. 121–124.
10. *Lin Tom C. W.* A Behavioral Framework for Securities Risk (April 16, 2012). 34 Seattle University Law Review 325. 2011. URL: <https://ssrn.com/abstract=2040946> (дата обращения: 11.02.2019).
11. *Simon H. A.* A Behavioral Model of Rational Choice // The Quarterly Journal of Economics. 1955. No. 69 (1). P. 99–118.
12. *Rabin M.* A Perspective on Psychology and Economics // European Economic Review. 2002. No. 46 (4–5). P. 657–685.
13. *Талер Р.* Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. М.: Эксмо, 2017. 368 с.
14. *Ариели Д.* Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. 296 с.
15. *Angner E.* To Navigate Safely in the Vast Sea of Empirical Facts': Ontology and Methodology in Behavioral Economics (August 24, 2014). Forthcoming in Synthese; GMU Working Paper in Economics. No. 14–35. 39 p.
16. *Thaler R.* Behavioral Economics: Past, Present, and Future // American Economic Review. 2016. No. 106 (7). P. 1577–1600.
17. *Akerlof G. A.* Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior // The American Economic Review. 2002. No. 92 (3). P. 411–433.
18. *Minton E. A., Kahle L. R.* Belief Systems, Religion, and Behavioral Economics: Marketing in Multicultural Environments. New York: Business Expert Press, 2013. 162 p.
19. *Kahneman D.* Mapping Bounded Rationality // American Psychologist. 2003, September. P. 697–720.
20. *Беккер Г. С.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / пер. с англ.; сост., науч. ред., послесл. Р. И. Капелюшника; предисл. М. И. Левина. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
21. *Князев П. А.* Экономическое поведение российской молодежи в период мирового финансового кризиса // Теория и практика общественного развития. 2010. № 3. С. 165–170.
22. *Рогозин Д.* Тестирование вопросов о социальном самочувствии // Социальная реальность. 2007. № 2. С. 97–113.
23. *Бочаров В. Ю., Васькина Ю. В.* Социальное самочувствие молодых работников промышленных предприятий: индикаторы и факторы // Журнал исследований социальной политики. 2017. Т. 15, № 2. С. 201–216.
24. Социальное самочувствие населения в условиях реформ: региональный аспект / под ред. М. К. Горшкова. СПб.: Нестор-История, 2011. 176 с.
25. *Ефлова М. Ю., Ишкинеева Ф. Ф., Фурсова В. В.* Социальное самочувствие и ценностные ориентации студенческой молодежи в контексте социальных изменений // Вестник Института социологии. 2014. Сентябрь. № 3 (10). С. 34–44.

26. Бочаров В. Ю., Васькина Ю. В. Сравнительный анализ уровня жизни медицинских и педагогических работников в ходе реализации национальных проектов // Журнал исследований социальной политики. 2008. Т. 6, № 3. С. 339–356.
27. Юдашкин В. А., Чеблаков А. Л. О различиях социального самочувствия населения, связанных с их местом жительства и возрастом // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2010. № 4. С. 62–68.
28. Пишняк А. И., Попова Д. О. Уровень и качество жизни московских домохозяйств: объективные и субъективные оценки // Журнал исследований социальной политики. 2015. № 13 (2). С. 257–272.
29. Козырева П. М. Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ) // Социологические исследования. 2012. № 7. С. 54–66.
30. Чекмарева Е. А., Россошанский А. И. Влияние субъективной оценки уровня жизни на трудовое поведение населения // Уровень жизни населения регионов России. 2016. № 2 (200). С. 30–40.
31. Гаврилюк В. В., Бочаров В. Ю., Гильтман М. А. Современное положение молодежи «нового рабочего класса» на рынке труда УрФО // Уровень жизни населения регионов России. 2018. № 4 (210). С. 42–53.
32. Гаврилюк В. В., Гаврилюк Т. В. Рабочий класс в советском и российском социологическом дискурсе // Уровень жизни населения регионов России. 2018. № 4 (210). С. 86–92.
33. Gavriilyuk T. New working-class youth in Russia: Life patterns and identity constructing // The Australian Sociological Association Conference 2018. Precarity, rights and resistance. Book of Abstracts. Deakin University, Burwood Campus. 19–22 November 2018. Geelong, 2018. P. 145–146.
34. Roberts S. Boys Will Be Boys... Won't They? Change and Continuities in Contemporary Young Working-class Masculinities // Sociology. 2012. No. 47 (4). P. 671–686.
35. Shalev M. Class Divisions among Women // Politics & Society. Vol. 36. No. 3. September 2008. P. 421–444.
36. Жвйтиашвили А. Ш. Классовые схемы современного общества в западной социологии // Социологическая наука и социальная практика. 2017. № 1. Т. 5. С. 7–23.
37. Culture, Class, Distinction / T. Bennett, M. Savage, E. Silva, A. Warde, M. Gayo-Cal, D. Wright. London: Routledge, 2009. 340 p.
38. Тукумцев Б. Г., Бочаров В. Ю. Низкий уровень жизни как социальное препятствие на пути модернизации промышленного производства // Петербургская социология сегодня — 2018. Сборник научных трудов Социологического института РАН. Вып. 10. СПб.: Нестор-История, 2018. С. 7–37.

Статья поступила в редакцию 27 января 2019 г.;  
рекомендована в печать 5 марта 2019 г.

Контактная информация:

Бочаров Владислав Юрьевич — канд. социол. наук, доц.; vlad.bocharov@gmail.com  
Гаврилюк Татьяна Владимировна — канд. социол. наук, доц.; tv\_gavriilyuk@mail.ru

## Economic behavior models of the working youth<sup>6</sup>

V. Yu. Bocharov<sup>1,2</sup>, T. V. Gavriilyuk<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Samara National Research University,

34, Moskovskoe shosse, Samara, 443086, Russian Federation

<sup>2</sup> Sociological Institute of the RAS — a branch of the Federal State Budgetary Institution of Science of the Federal Research Sociological Center of the Russian Academy of Sciences,  
25/14, 7-ya Krasnoarmeyskaya ul., St. Petersburg, 190005, Russian Federation

<sup>3</sup> Industrial University of Tyumen,

38, ul. Volodarskogo, Tyumen, 625000, Russian Federation

<sup>6</sup> The article was prepared with the support of the RSF (Russian Science Foundation) grant no. 17-78-20062 “Life strategies of young people of the new working class in modern Russia”.



**For citation:** Bocharov V. Yu., Gavriilyuk T. V. Economic behavior models of the working youth. *Vestnik of Saint Petersburg University. Sociology*, 2019, vol. 12, issue 2, pp. 134–152. <https://doi.org/10.21638/spbu12.2019.202> (In Russian)

By the analysis of the economic situation and financial practices, three models of the economic behavior of the working youth have been defined in the research, such as “patient silence”, “adaptive accommodation” and “active action”. To construct these models, theoretical approaches to the concept of “economic behavior” has been considered and the data of the empirical study conducted in 2018 in the Urals Federal District has been analyzed. The object of the mass survey was the working youth aged from 15 to 29 years old, living in the Urals Federal District. The sample is targeted, multistage, based on four objective criteria: age; gender; place of residence (city/village); employment (industry/service) (N = 1534). The study has shown that the overwhelming majority of the young laborers can be attributed to the least well-off part of the population, whose incomes do not exceed the poverty threshold (that corresponds to “patient silence” and “adaptive accommodation” models). Using wages as the basic financial resource at their main place of work, the youth cannot significantly improve their current financial situation and increase their incomes. An insufficient income level affects youth involvement in microcredit practices. The negative characteristics of the financial situation are most prominent among women, young people aged 15–19 years, service sector employees and rural areas residents. Potentially, only around 10% of laboring youth can be referred to as applying the “active action” model of economic behavior. This fact shows the serious shortage of young active actors in the economy of our country.

**Keywords:** working youth, economic situation, economic behavior, income level.

## References

1. Sorokin P. *Chelovek. Tsvivilizatsiia. Obshchestvo* [Human. Civilization. Society]. Ed., comp., introd. by A. Iu. Sogomonov, transl. from English. Moscow, Politizdat Publ., 1992. 543 p. (In Russian)
2. Merton R. *Sotsial'naia teoriia i sotsial'naia struktura* [Social theory and social structure]. Moscow, AST, Khranitel' Publ., 2006. 873 p. (In Russian)
3. Levada Iu. Chelovek prispособlennyi [Adapted human]. *Monitoring obshchestvennogo mneniia: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny* [Monitoring of public opinion: economic and social changes], 1999, no. 5 (43), pp. 7–17. (In Russian)
4. Levada Iu. Chelovek nedovol'nyi: protest i terpenie [Dissatisfied human: protest and patience]. *Monitoring obshchestvennogo mneniia: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny* [Monitoring of public opinion: economic and social changes], 1999, no. 6 (44), pp. 7–13. (In Russian)
5. Tambovtsev V. L. Opyt empiricheskogo issledovaniia ekonomicheskogo povedeniia [Empirical research on economic behavior]. *Vestnik Moskovskogo universiteta* [MSU Vestnik], series 6. «Ekonomika», 1994, no. 3, pp. 46–54. (In Russian)
6. Petrushina T. O. *Sotsial'no-ekonomicheskoe povedenie naseleniia Ukrainy v usloviakh institutsional'nykh peremen* [Socio-economic behavior of the population of Ukraine in the context of institutional changes]. Kiev, Institut sotsiologii NAN Ukrainy Publ., 2008. 544 p. (In Russian)
7. Poliakova N. V. *Ekonomicheskoe povedenie* [Economic behavior]. Irkutsk, IGEA Publ., 1998. 180 p. (In Russian)
8. Shestovskikh T. S. Risk v strukture ekonomicheskogo povedeniia [Risk in the structure of economic behavior]. *Sotsiologicheskie issledovaniia* [Sociological Studies], 1998, no. 5, pp. 116–119. (In Russian)
9. Verkhovin V. I. Ekonomicheskoe povedenie kak predmet sotsiologicheskogo analiza [Economic behavior as a subject of sociological analysis]. *Sotsiologicheskie issledovaniia* [Sociological Studies], 1994, no. 10, pp. 121–124. (In Russian)
10. Lin Tom C. W. A Behavioral Framework for Securities Risk (April 16, 2012). *34 Seattle University Law Review* 325. 2011. URL: <https://ssrn.com/abstract=2040946> (accessed on 11.02.2019).
11. Simon H. A. A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 1955, no. 69 (1), pp. 99–118.

12. Rabin M. A Perspective on Psychology and Economics. *European Economic Review*, 2002, no. 46 (4–5), pp. 657–685.
13. Taler R. *Novaia povedencheskaia ekonomika. Pochemu liudi narushaiut pravila traditsionnoi ekonomiki i kak na etom zarabotat'* [New behavioral Economics. Why people break the rules of the traditional economy and how to make money]. Moscow, Eksmo Publ., 2017. 368 p. (In Russian)
14. Arieli D. *Povedencheskaia ekonomika. Pochemu liudi vedut sebja irratsional'no i kak zarabotat' na etom* [Behavioral economics. Why people behave irrationally and how to make money on it]. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber Publ., 2012. 296 p. (In Russian)
15. Angner E. To Navigate Safely in the Vast Sea of Empirical Facts: Ontology and Methodology in Behavioral Economics (August 24, 2014). Forthcoming in *Synthese. GMU Working Paper in Economics*, 2014, no. 14–35. 39 p.
16. Thaler R. Behavioral Economics: Past, Present, and Future. *American Economic Review*, 2016, no. 106 (7), pp. 1577–1600.
17. Akerlof G. A. Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior. *The American Economic Review*, 2002, no. 92 (3), pp. 411–433.
18. Minton E. A., Kahle L. R. *Belief Systems, Religion, and Behavioral Economics: Marketing in Multicultural Environments*. New York, Business Expert Press, 2013. 162 p.
19. Kahneman D. Mapping Bounded Rationality. *American Psychologist*, 2003, September, pp. 697–720.
20. Bekker G. S. Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskii podkhod [Human behavior: an economic approach]. *Izbrannye trudy po ekonomicheskoi teorii*: transl. from English, comp., sci. ed., afterw. by R. I. Kapeliushnikov; introd. by M. I. Levin. Moscow, GU VShE Publ., 2003. 672 p. (In Russian)
21. Kniazev P. A. Ekonomicheskoe povedenie rossiiskoi molodezhi v period mirovogo finansovogo krizisa [Economic behavior of Russian youth during the global financial crisis]. *Teoriia i praktika obshchestvennogo razvitiia* [Theory and practice of social development], 2010, no. 3, pp. 165–170. (In Russian)
22. Rogozin D. Testirovanie voprosov o sotsial'nom samochuvstviu [Testing questions about social well-being]. *Sotsial'naia real'nost'* [Social reality], 2007, no. 2, pp. 97–113. (In Russian)
23. Bocharov V. Iu., Vas'kina Iu. V. Sotsial'noe samochuvstvie molodykh rabotnikov promyshlennykh predpriatii: indikatory i faktory [Young Workers' from the Industrial Enterprises Social Well-Being: Indicators and Factors]. *Zhurnal issledovaniu sotsial'noi politiki* [The Journal of Social Policy Studies], 2017, vol. 15, no. 2, pp. 201–216. (In Russian)
24. *Sotsial'noe samochuvstvie naseleniia v usloviakh reform: regional'nyi aspekt* [Social well-being of the population in the conditions of reforms: regional aspect]. Ed. by M. K. Gorshkova. St. Petersburg: Nestor-Istoriia Publ., 2011. 176 p. (In Russian)
25. Eflova M. Iu., Ishkineeva F. F., Fursova V. V. Sotsial'noe samochuvstvie i tsennostnye orientatsii studencheskoi molodezhi v kontekste sotsial'nykh izmenenii [Social well-being and value orientations of students in the context of social changes]. *Vestnik instituta sotsiologii* [Bulletin of the Institute of Sociology], 2014, September, no. 3 (10), pp. 34–44. (In Russian)
26. Bocharov V. Iu., Vas'kina Iu. V. Sravnitel'nyi analiz urovnia zhizni meditsinskikh i pedagogicheskikh rabotnikov v khode realizatsii natsional'nykh proektov [The comparison of the living standards of medical workers and teachers and its change during realization of national projects]. *Zhurnal issledovaniu sotsial'noi politiki* [The Journal of Social Policy Studies], 2008, vol. 6, no. 3, pp. 339–356. (In Russian)
27. Iudashkin V. A., Cheblakov A. L. O razlichiiakh sotsial'nogo samochuvstviia naseleniia, svyazannykh s ikh mestom zhitel'stva i vozrastom [On the differences in the social well-being of the population associated with their place of residence and age]. *Vestnik Tiimenskogo gosudarstvennogo universiteta. Sotsial'no-ekonomicheskie i pravovye issledovaniia* [Tyumen State University Herald. Social, Economic, and Law Research], 2010, no. 4, pp. 62–68. (In Russian)
28. Pishniak A. I., Popova D. O. Uroven' i kachestvo zhizni moskovskikh domokhoziaistv: ob'ektivnye i sub'ektivnye otsenki [Households' Standard of Living and Quality of Life in Moscow: Objective and Subjective Indicators]. *Zhurnal issledovaniu sotsial'noi politiki* [The Journal of Social Policy Studies], 2015, no. 13 (2), pp. 257–272. (In Russian)
29. Kozyreva P. M. Finansovoe povedenie v kontekste sotsial'no-ekonomicheskoi adaptatsii naseleniia (sotsiologicheskii analiz) [Financial behavior in the context of social and economic adaptation of the popu-

lation (sociological analysis)]. *Sotsiologicheskie issledovaniia* [Sociological Studies], 2012, no. 7, pp. 54–66. (In Russian)

30. Chekmareva E. A., Rossoshanskii A. I. Vliianie sub"ektivnoi otsenki urovnia zhizni na trudovoe povedenie naseleniia [Impact of Subjective Assessment of Living Standard on Work Behavior of the Population]. *Uroven' zhizni naseleniia regionov Rossii* [Living Standards of the Population in the Regions of Russia], 2016, no. 2 (200), pp. 30–40. (In Russian)

31. Gavriiliuk V. V., Bocharov V. Iu., Gil'tman M. A. Sovremennoe polozhenie molodezhi «novogo rabocheho klassa» na rynke truda UrFO [The Current Position of Young People of the «New Working Class» in the Labour Market of the Ural Federal District]. *Uroven' zhizni naseleniia regionov Rossii* [Living Standards of the Population in the Regions of Russia], 2018, no. 4 (210), pp. 42–53. (In Russian)

32. Gavriiliuk V. V., Gavriiliuk T. V. Rabochii klass v sovetskom i rossiiskom sotsiologicheskom diskurse [Working Class in Soviet and Russian Sociological Discourse]. *Uroven' zhizni naseleniia regionov Rossii* [Living Standards of the Population in the Regions of Russia], 2018, no. 4 (210), pp. 86–92. (In Russian)

33. Gavriilyuk T. New working-class youth in Russia: Life patterns and identity constructing. *The Australian Sociological Association Conference 2018. Precarity, rights and resistance. Book of Abstracts*. Deakin University, Burwood Campus. 19–22 November 2018. Geelong, 2018, pp. 145–146.

34. Roberts S. Boys Will Be Boys... Won't They? Change and Continuities in Contemporary Young Working-class Masculinities. *Sociology*, 2012, no. 47 (4), pp. 671–686.

35. Shalev M. Class Divisions among Women. *Politics & Society*, 2008, vol. 36, no. 3, pp. 421–444.

36. Zhvitiashvili A. Sh. Klassovye skhemy sovremennogo obshchestva v zapadnoi sotsiologii [Class Schemes of Modern Society in Western Sociology]. *Sotsiologicheskaiia nauka i sotsial'naia praktika* [Sociological Science and Social Practice], 2017, vol. 5, no. 1, pp. 7–23. (In Russian)

37. *Culture, Class, Distinction*. Eds Bennett T., Savage M., Silva E., Warde A., Gayo-Cal M., Wright D. London, Routledge, 2009. 340 p.

38. Tukumtsev B. G., Bocharov V. Iu. Nizkii uroven' zhizni, kak sotsial'noe prepiatstvie na puti modernizatsii promyshlennogo proizvodstva [Low Standard Of Living as a Social Obstacle on the Way of Industrial Modernization]. *Peterburgskaia sotsiologiia segodnia — 2018* [St. Petersburg Sociology Today — 2018]. *Sbornik nauchnykh trudov Sotsiologicheskogo instituta RAN*. Is. 10. St. Petersburg, Nestor-Istoriia Publ., 2018, pp. 7–37. (In Russian)

Received: January 27, 2019

Accepted: March 5, 2019

#### Author's information:

Vladislav Yu. Bocharov — PhD in Sociology, Associate Professor; vlad.bocharov@gmail.com

Tatiana V. Gavriilyuk — PhD in Sociology, Associate Professor; tv\_gavriilyuk@mail.ru