

Раздел 6. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

УДК 332.85

НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ МИНИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА ОПЛАТЫ ТРУДА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Иваницкий Виталий Викторович (wertktn@yandex.ru)

ФГБОУ ВПО «Костромской государственный технологический университет»

В статье анализируется спрос на рынке жилой недвижимости, рассматриваются основные факторы, влияющие на него. Предлагается и анализируется минимальный размер оплаты труда, учитывающий покупку жилья и воспроизводство будущих поколений.

Ключевые слова: цены на рынке жилой недвижимости, спрос, доход, зарплата, минимальный размер оплаты труда, прожиточный минимум, потребительская корзина, бедность.

Основная особенность рынка жилой недвижимости состоит в том, что речь идет о товаре, которым должен обладать каждый. То есть жилище воспринимается как жизненно необходимый элемент наряду с пищей, одеждой и т.д. Без жилья, человек в прямом смысле этого слова, чувствует себя «ни кем», так оно дает ему защиту, право работы, тепло, воду и другие блага цивилизации. Не имея собственного жилья, индивид всеми силами будет стараться его обрести. Учитывая разнообразные климатические условия России, жилье должно иметь все необходимые коммуникации для того, чтобы чувствовать себя комфортно.

Известно что, 70% российского населения нуждаются в улучшении жилищных условий [1,2]. В данной статье в качестве одного из предметов исследования выступает спрос на рынке жилой недвижимости. Спрос – покупательная способность, которой обладают меньше людей, нежели, испытывающих потребность. То есть необходимо определить, какова же величина спроса на рынке жилой недвижимости и какие факторы ему препятствуют.

Как известно, существуют следующие детерминанты спроса:

- вкусы покупателей;
- количество покупателей;
- доход;
- цены на сопряженные товары;
- ожидание потребителей [3].

Надо отметить что, это основные детерминанты, есть еще полезность, доступность и т.д.

При анализе факторов, влияющих на рынок жилой недвижимости, нас в первую очередь будут интересовать доходы покупателей, их количество и ожидания. Вкусами покупателей и ценами на сопряженные товары можно пренебречь, так как жилье в первую очередь воспринимается как необходимость, не имеющая товара-заменителя.

Из оставшихся трех детерминант, рассмотрим одну из главных – доход покупателей. Анализируя доходы населения, пользуясь данными Росстата, представим динамику средних цен за 1 квадратный метр на первичном рынке жилой недвижимости и среднедушевых доходов насе-

ления в Российской Федерации в 1998 – 2011 гг. (рис. 1).

Как видно из рисунка, цены на жилье за данный период времени увеличились в 8,7 раза, а среднедушевые доходы населения в 20,6 раза. Другими словами, рост среднедушевых доходов в 2,4 раза опережает рост цены за 1 квадратный метр, что, безусловно, является положительным моментом. Необходимо также подчеркнуть, что эти величины взаимозависимы друг от друга (коэффициент детерминации, $R^2 = 88\%$). С одной стороны, цена на товар будет зависеть от доходов населения, так как в разных регионах цена на жилье различна, по причине разного уровня жизни населения. С другой стороны – цены на практически любой товар постоянно растут, в результате чего доходы населения тоже стремятся увеличиться. Несмотря на то, что доходы опережают цены, их недостаточно для того, чтобы приобрести собственное жилье с помощью простых накоплений, не прибегая к услугам банков, и также, не всегда это возможно, используя банковские услуги. Можно предположить, что цена является первичной величиной, так как только впоследствии, были созданы различные программы в роде «материнского капитала», помогающие недостающим доходам.

Аналогично, используя информацию Росстата, можно сделать вывод, что за этот же период, численность населения (в процентах) с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, уменьшилась на 46% (с 23,4% до 12,7%). При этом каждый процент снижения численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума сопровождался ростом цены на 16,7%. Говоря о самой величине прожиточного минимума, то она выросла на 438% (с 1210 руб. – 2000 г. до 6510 руб. – 2012 г.).

Также следует отметить, что с 2005 г. изменен состав потребительской корзины для определения величины прожиточного минимума. И на основании Федерального закона от 3 декабря 2012г. № 233-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» с 2013 г. изменен

порядок расчета величины прожиточного минимума.

Представим динамику и соотношение минимального размера оплаты труда, прожиточного минимума (ПМ) и среднедушевого дохода,

используя данные Росстата и справочную информацию о МРОТ в Российской Федерации [4], в табл. 1.

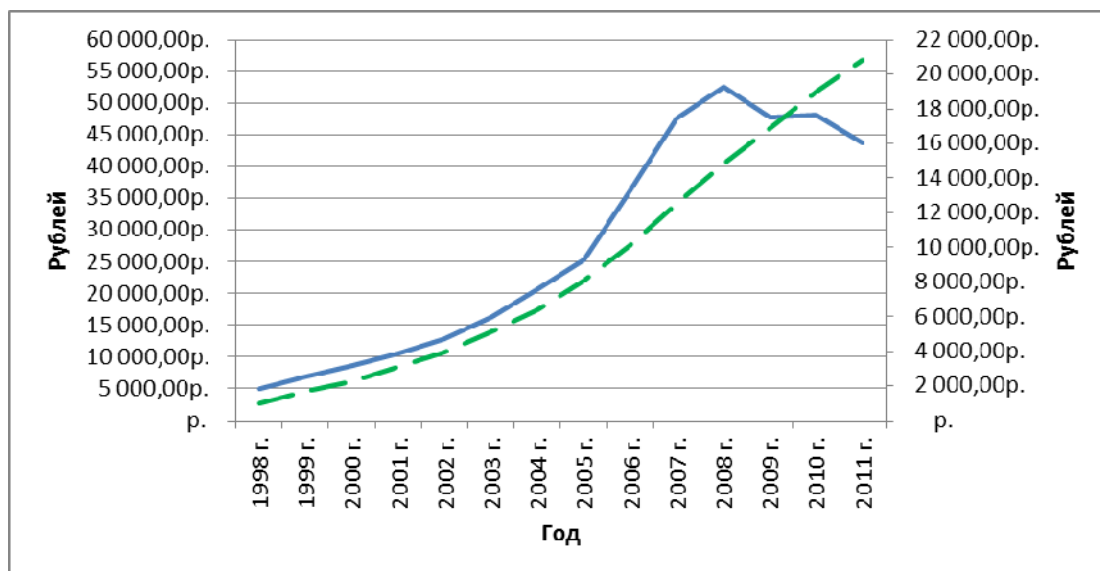


Рисунок 1. Динамика средних цен за 1 квадратный метр на первичном рынке жилья (—) и среднедушевых доходов населения (- - -) по Российской Федерации в 1998 - 2011 гг.

Таблица 1
Сравнение величин минимального размера оплаты труда, прожиточного минимума и среднедушевого дохода по Российской Федерации в 2000 – 2011 гг.

Год	Минимальный размер оплаты труда, руб.	Средний прожиточный минимум, руб.	Среднедушевой доход, руб.	Соотношение минимального размера оплаты труда и прожиточного минимума, %	Соотношение прожиточного минимума и среднедушевого дохода, %
2000 г.	132	1210	2281,1	11	53
2001 г.	250	1500	3062	17	49
2002 г.	450	1808	3947,2	25	46
2003 г.	600	2112	5167,4	28	41
2004 г.	-	2376	6399	-	37
2005 г.	760	3018	8088,3	25	37
2006 г.	1100	3422	10154,8	32	34
2007 г.	2300	3847	12540,2	60	31
2008 г.	-	4593	14863,6	-	31
2009 г.	4330	5153	16895	84	31
2010 г.	-	5688	18958,4	-	30
2011 г.	4611	6369	20780	72	31
Увеличение значения в 2011 г. по отношению к 2000 г.	39,4	5,3	9,1	-	-

Примечание: величина МРОТ за 2001 г. определена как среднее значение данного года на 1 января и 1 июля; за 2005 г. – на 1 января и 1 сентября.

Из таблицы видно, что все три ключевых показателя имеют тенденцию к увеличению. Больше всех, увеличился минимальный размер оплаты труда.

Характеризуя рост величины прожиточного минимума, следует отметить, что он связан:
- с изменением состава потребительской корзины;

- с изменением порядка расчета прожиточного минимума;

- с изменением (ростом) цен.

В том факте, что среднедушевой доход растет, положительным является то, что он увеличивается быстрее прожиточного минимума, доля которого, тоже благоприятно меняется с 53% до 31%. Однако сама величина – среднедушевой доход является, некорректной, путающей и вводящей в заблуждение. Другими словами, повышение среднедушевого дохода не говорит о том, что уровень жизни наиболее нуждающегося населения возрастает.

Таким образом, ни прожиточный минимум, ни среднедушевой доход не являются основными показателями, на которые следует ссылаться и которыми следует руководствоваться для оценки экономической ситуации в стране.

Таким показателем должен выступать минимальный размер оплаты труда, который должен действительно определять и гарантировать достойный минимум. Однако минимальный размер оплаты труда все-таки должен отталкиваться от величины прожиточного минимума. И, учитывая, что в данной статье рассматривается проблема спроса на рынке жилья, несмотря на то, что спрос значительно превышает предложение, проблема заключается в существующей очень большой потребности населения в жилье. Эта потребность гораздо больше его возможности, а тот спрос, который значительно превышает предложение, как правило, вызван спекулятивными манипуляциями, инвестициями в будущее. В этом нет ничего противозаконного, но подтверждается тот факт, что спрос высок, а население так и не имеет возможности обладать самым ценным материальным средством – жилищем. В настоящее время, учитывая среднедушевые доходы населения и корректность этого показателя, можно утверждать, что жилье приобретают люди с гораздо более высокими доходами, инвесторы (в том числе строители, риэлторы, управляющие компании), а также те, которые продают имеющиеся в собственности «квадратные метры».

Таким образом, основная масса населения не может создавать высокий спрос на рынке жилья. К этому вопросу необходимо подойти через государственное регулирование, а именно включить покупку жилья в потребительскую корзину. Согласно ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации», в нее входят продовольственные товары, непродовольственные товары и услуги [5]. В перечне «услуги» и необходимо учесть покупку жилья, согласно общепринятой норме в размере 18 квадратных метров на человека. В настоящее время данная норма учитывается лишь как объем потребления за проживание, за который надо платить (плата за содержание и ремонт, согласно Ст. 156 ЖК РФ) [6]. Попытки включить

покупку жилья (по норме кв. м, например в России это 18 кв. м.) уже делались, например, на Украине, но не дошли до своего завершающего этапа [7], так как на Украине посчитали, что идея не соответствует самой сути прожиточного минимума, который гарантирует государство. Конечно, потребительская корзина и прожиточный минимум в разных странах отличается друг от друга, но смысл этих понятий один и тот же. Исходя из определения (в нашей стране), потребительская корзина необходима для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности [8]. Но, не понятно, каким образом можно жить и оплачивать жилье без наличия такового. Даже если жилье имеется не в собственности, то аренда жилья это существенные расходы для населения. В любом случае каждый человек в нашей стране стремится иметь собственное жилье. А что касается гарантии государства, то ресурсы нашей страны имеют возможность ее обеспечить.

Исходя из выше сказанного, предлагается изменить величину прожиточного минимума, а именно увеличить ее на поправку, которая дает возможность приобретения 18 кв. м. жилой недвижимости на одного человека.

Расчет поправки включает в себя следующие этапы:

- определение социальной нормы (кв. м.) жилой недвижимости на одного человека;

- определение срока, по истечении которого, должна быть осуществлена покупка социальной нормы (кв. м.) жилой недвижимости на одного человека;

- определение состава семьи.

Анализируя федеральную целевую программу «Жилище» в рамках приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» отметим следующее. В качестве стандарта официально принят норматив 18 кв. м. на человека и этот показатель уже достигнут в 2000 г. (Росстат). Граждане страны в среднем обеспечены жилплощадью выше нормативного уровня, но главным образом за счет приобретения жилплощади элитой, обладающей сверхдоходами. Исходя из сказанного и структуры потребительской корзины (в которой отмечено 18 кв. м.), социальная норма в рамках расчета поправки принимается в размере 18 кв. м. на одного человека.

В качестве срока, по истечении которого должна быть осуществлена покупка социальной нормы (кв. м.) жилой недвижимости на одного человека, принимается классический срок ипотеки в размере 20 лет, учитывая, что по данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) этот срок составил 15 лет. Все дело в том, что последняя статистика учитывает тех заемщиков, которые брали кредиты в середине 2000-х годов, покупали квартиры по довольно низким ценам, а зарплаты за это

время значительно выросли, и расплатились по кредиту раньше времени [9].

Определяя состав семьи, для расчета поправки принимаем его равным 4 человекам (двое взрослых, двое детей). Данное значение определялось с учетом коэффициента рождаемости равного 1,691 (число детей в расчете на 1 женщину) за 2012 г. (Росстат), и критики программы «Жилище» в диссертации Грушиной О.В., согласно которой, семья должна состоять даже не из 4, а из 5 человек (трое детей) [10]. С этим утверждением следует согласиться, так как численность населения по Российской Федерации за 2001 – 2012 гг. уменьшилась на 2,3% (Росстат).

Таким образом, поправка на покупку жилья для величины прожиточного минимума может быть определена по формуле

$$P_{П.Ж.} = \frac{H_{ж} K_{ч.с.} C_{1кв.м.} \left(1 + \frac{P_{ип.}}{100}\right)}{T_{пл} 12 K_{р.ч.с.}}, \quad (1)$$

где $H_{ж}$ – норматив общей площади жилья на человека (в РФ составляет 18 кв. м.);

$K_{ч.с.}$ – количество членов семьи (двое взрослых, двое детей);

$C_{1кв.м.}$ – цена 1 кв. м. (по данным Росстата средняя цена 1 кв. м. в 2012 г. составила 48163 руб.);

$T_{пл}$ – срок покупки жилья (20 лет);

12 – количество месяцев в году;

$K_{р.ч.с.}$ – количество работающих человек в семье (двое взрослых);

$P_{ип.}$ – процент по ипотеке (принимаем 12% [13]).

Подставив принятые значения в формулу, получим $P_{П.Ж.} = 8091,4$ руб., с учетом налога на доходы физических лиц (НДФЛ) данная величина составит $P_{П.Ж.}^{НДФЛ} = 9300$ руб. Поправка на НДФЛ имеет такой же смысл как данная поправка на налоги и сборы в величине прожиточного минимума (т.е. только чистый доход идет на нужды собственника дохода). Если в исходных данных принять, что семья состоит из трех человек (двое взрослых, один ребенок), то данная величина составит $P_{П.Ж.}^{НДФЛ} = 6975$ руб.

Таким образом, величина минимального размера оплаты труда для одного трудоспособного родителя в принятой семье (двое трудоспособных взрослых, двое детей), учитывающего поправку на покупку жилья будет определяться по формуле

$$MPOT_{1взр.} = PPM_{1взр.} + PPM_{1реб.} + P_{П.Ж.}^{НДФЛ}, \quad (2)$$

где $PPM_{1взр.}$ – прожиточный минимум взрослого трудоспособного человека (согласно Росстату в 2012 г. он равен 7049 руб.);

$PPM_{1реб.}$ – прожиточный минимум ребенка (согласно Росстату в 2012 г. он равен 6259 руб.);

В результате, величина МРОТ по формуле (2), на 2012 г. должна была составить 22608 руб., вместо 7049 руб. Такое увеличение МРОТ (в 3,2 раза), и в принципе сам эффект от введения МРОТ, имеет давние споры экономистов, выступающих «За» и «Против» [11]. Надо отметить, что все точки зрения имеют право на существование, однако не являются однозначными.

Приведем и прокомментируем (в скобках) отрицательные эффекты:

- аналогично протекционизму, МРОТ снижает конкуренцию на рынке труда, препятствует сокращению затрат фирмами во время экономических спадов, приводит к неэффективности экономики, безработице, бедности, росту цен и дисфункции в целом (*уровень жизни должен быть выше, чем уровень обеспечиваемый с помощью МРОТ, здесь не должно быть конкуренции в принципе*);

- наносит ущерб малому бизнесу скорее, чем крупному (*если бизнес успешен, то доходы работников гораздо выше МРОТ и не важно, какой это бизнес; есть много крупных успешных предприятий, в которых работники получают мизерную зарплату только потому, что есть договоренность между предприятиями – «если можно платить меньше, зачем платить больше» или «платить всем одинаково»*);

- сокращает спрос рабочей силы либо путём сокращения рабочего дня либо путём сокращения рабочих мест (*верно, однако это ни чем не хуже того, что работаешь полный день, а получаешь меньше минимума*);

- приводит к инфляции цен, поскольку бизнес стремится компенсировать потери, заложив их в цену (*если параллельно развивать производство, то такой проблемы не будет*);

- поощряет некоторых работников за счёт беднейших и наименее производительных (*не верно, так как сам МРОТ и величина ниже его это и есть уровень бедности*);

- может привести к исключению некоторых групп из рынка труда (*верно, однако работник сам должен выбирать выполнять ему квалифицированный, неквалифицированный или промежуточный труд, учитывая свои затраты и отдачу, именно поэтому ученые становятся продавцами или уезжают за границу*);

- МРОТ менее эффективен в борьбе с бедностью и наносит больше ущерба бизнесу, чем иные методы (*возможно, но каждый работо-*

способный человек должен иметь право на безбедную жизнь, например, если миллионер получает в миллион раз больше бедняка, это не значит, что он работает во столько же раз больше);

- демотивирует беднейшие слои населения, в том числе и в получении дополнительного образования, гарантируя им возможность получить работу (возможно, но сама бедность его демотивирует, невольно говоря ему, что он не выберется).

Подводя итоги из выше сказанного, следует подчеркнуть, что работник сам должен соизмерять свои усилия и получаемый от этих усилий результат, а если высшее, дополнительное и иное образование не дают ему соответствующей отдачи (прирост дохода), то он поневоле, будет заниматься менее квалифицированным, но более оплачиваемым трудом.

В данном случае величина МРОТ, не вдаваясь в подробности (что учтено, а что нет в потребительской корзине), предположительно должна включать поправку на покупку жилой недвижимости. Из табл. 1 видно, что МРОТ за рассматриваемый период увеличился почти в 40 раз, но он по-прежнему ниже величины прожиточного минимума, что по своей сути не допустимо. Рассчитанная выше поправка на покупку жилой недвижимости (9300 руб.) значительно увеличила величину МРОТ, может быть определена для каждого региона в нашей стране и должна ежегодно индексироваться в зависимости от колебаний цен на рынке недвижимости.

Анализируя предварительные данные Росстата за 2012 г., а именно, значения среднедушевого дохода и фактической среднемесячной номинальной начисленной заработной платы, которые составили 22880,4 руб. и 26628,9 руб. соответственно, можно отметить, что эти средние показатели незначительно, но больше полученной величины МРОТ на 1,2% и 17,8% соответственно, что является положительным моментом. По-другому ситуация обстоит со средними зарплатами бюджетников в разных сферах [12]:

- образование – 18 508 рублей (71% от среднемесячной зарплаты в целом по экономике), меньше полученного МРОТ на 18,1%;

- здравоохранение – 20 654 рубля (80% от среднемесячной зарплаты в целом по экономике), меньше полученного МРОТ на 8,6%;

- культура и искусство – 18 958 рублей (73% от среднемесячной зарплаты в целом по экономике), меньше полученного МРОТ на 16,1%.

Однако, учитывая критику этих показателей (точнее их среднего значения), рассмотренную выше, для большей корректности, определим

количество граждан в РФ, которые имеют доход ниже 25000 руб. По данным Росстата, это 98,8 млн. человек в 2012 г. и 104,89 млн. человек в 2011 г., или в процентах от общего количества человек – 69,1% и 73,4% соответственно. Другими словами почти две трети населения в нашей стране не имеют возможности и попросту не думают об улучшении своих жилищных условий. Так как рассчитанная нами поправка на покупку жилья в связи с несовершенством потребительской корзины будет израсходована не по назначению. Это еще раз доказывает сказанное выше о том, что 70% населения нуждаются в улучшении жилищных условий, и опровергает то, что спрос, значительно опережает предложение.

Также, констатируя тот факт, что среднедушевой доход – это не корректная для нас величина, исходя из того, что Росстат учитывает «все» население. А именно, при расчете среднедушевого дохода учитывается количество несовершеннолетних детей, проживающих в семье. Поэтому в нашем случае необходимо отталкиваться от среднемесячной номинальной начисленной заработной платы населения (рис. 2). Как видно из рисунка, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата ведет себя, подобно среднедушевому доходу (рис. 1), за данный период (2000 – 2012 гг.) возросла в 12 раз и имеет существенную связь с ценой 1 квадратного метра (коэффициент детерминации, $R^2 = 81\%$).

Положительным является то, что заработная плата учитывается для трудоспособного населения, а это очень важно в нашем расчете. Так как нас интересует семья из двух взрослых трудоспособных человек и двоих несовершеннолетних детей.

Идея заключается в том, что один взрослый трудоспособный человек должен содержать не только себя, но и одного несовершеннолетнего ребенка. К трудоспособному возрасту в нашей стране относят мужчин от 16 до 59 лет, и женщин от 16 до 55 лет, хотя по закону можно работать как до, так и после приведенных интервалов. В данной работе учитывается и принимается, что человек создает семью в 25 лет, обеспечивает и содержит своих детей в течение 20 лет. И так цикл повторяется, уже его дети через 5 лет, когда им исполняется 25 лет, повторяют историю своих родителей. Если рассматривать глубже, то дети (в необходимом количестве для нации) не появляются, в том числе из-за отсутствия места проживания у потенциальных родителей.

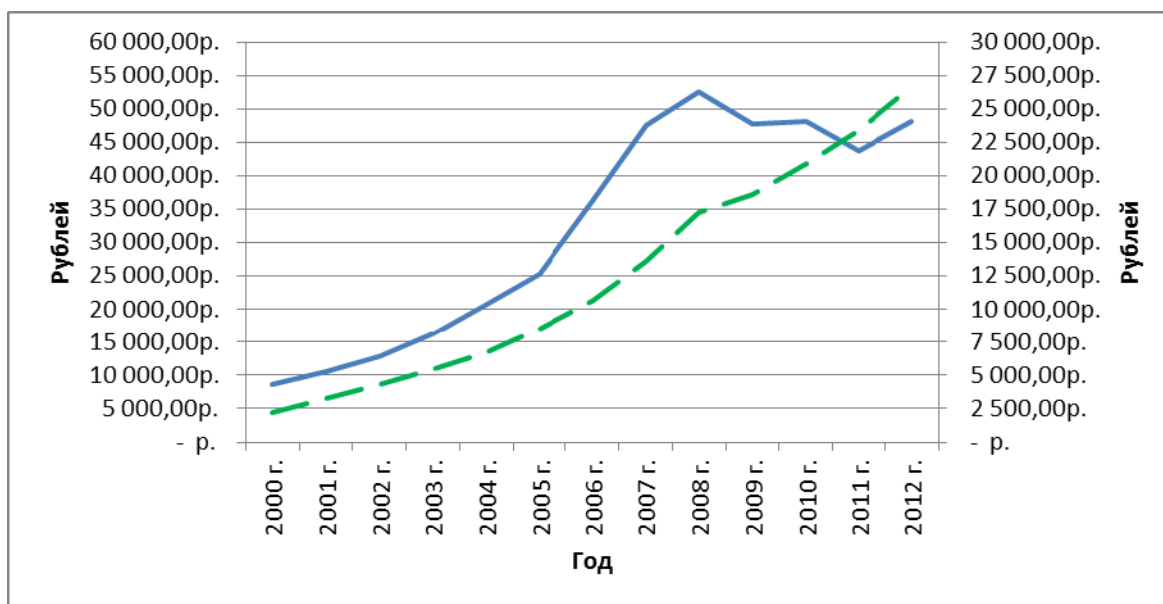


Рисунок 2. Динамика средних цен за 1 квадратный метр на первичном рынке жилья (—) и среднемесячной номинальной начисленной заработной платы населения (----) по Российской Федерации в 2000 - 2012 гг.

Также если учесть условие, что заемщик на момент кредитования должен помнить, что ипотечный кредит им должен быть погашен до момента наступления пенсионного возраста [14], то следует признать, что в основной массе населения, потенциальные заемщики входят в интервал 25 – 39 лет. Потому что до этого интервала человек получает образование и только-только приступает к профессиональной трудовой деятельности, а после наступает уже пенсионный возраст. Естественно есть исключения, но общая картина выглядит именно так. По данным Росстата, доля (процент) численности населения в возрасте 25 – 39 лет в 2004 - 2012 гг. по Российской Федерации выросла с 21% до 24% и составила в среднем 22%. Другими словами, в реальности не 70% нуждающихся в улучшении жилищных условий, как было сказано выше, а около 80%. То есть, потенциальный спрос населения составляет около 20%, и он больше реального. Под реальным спросом понимается возможность людей улучшить свои жилищные условия для себя, а не для продажи. Также необходимо отметить, что не все население в возрасте 25 – 39 лет, имеет хорошую зарплату, хотя в основной массе это так.

Все эти ограничения приводят к тому, что возможность, т. е. реальный спрос, имеет масса населения в пределах ниже, чем 20%. Поэтому возвращаясь к детерминантам спроса, которые были отобраны выше, необходимо отметить, что:

- ожидание – заставляет население стремиться «залезть» в долг, но купить жилье, в связи с постоянным ростом цен на него;

- количество покупателей – опять же заставляет население «залезть» в долг, в связи с возрастающей необходимостью в нем при увеличении количества потенциальных покупателей;

- доход – является величиной реально отображающей спрос населения на жилую недвижимость, остальной спрос, определяется лишь заемными средствами, или вообще спекулятивными.

Вполне очевидно, что зарплата населения, которая, как правило, занимает основную долю, а может и единственную в доходе, является главной величиной определяющей спрос на рынке жилой недвижимости. Но даже она не определяет реальный спрос, в связи с различными спекуляциями. Учитывая, что истинный спрос – это необходимая покупка недвижимости для «себя», а не для перепродажи, то зарплата, является главной детерминантой. Отсюда следует, что минимальный размер оплаты труда (МРОТ) должен быть достаточным, а именно, он не просто должен в пессимистичном варианте равняться прожиточному минимуму, но и еще необходимо, что учитывает этот минимум. В нашем случае, чтобы нация развивалась и росла, прожиточный минимум должен отображать потребительскую корзину, в которую закладывается не только покупка жилья в соответствии с социальной нормой, но и что особенно важно – воспроизводство населения,

т.е. создание семьи и рождение детей. Если рассматривать сегодняшний уровень МРОТ, то его хватает только на существование человека без жилья и без продолжения рода. Поэтому смысл закладывать какой-то абстрактный минимум, и показывать народу как МРОТ «догоняет» прожиточный минимум не совсем понятен.

Говоря о праве на существование полученной цифры в данной статье (МРОТ = 22608 руб.), которая естественно будет варьироваться по региону и воспринимается как средняя величина, она все-таки меньше среднемесячной номинальной начисленной заработной платы населения за этот же 2012 г. (26628,9 руб.) на 17,8%, что вселяет надежду на ее реальное существование. То есть работник сам будет решать выполнять ему неквалифицированный труд или стремиться повышать свою квалификацию и насколько именно (соизмерив свои силы и отдачу в 17,8%). Конечно, высокая квалификация заслуживает более значительной оплаты труда, чем надбавка в 17,8%, так и есть, но необходимо отталкиваться не от максимума зарплаты (как в нашей стране), а от ее минимума. Что касается самой величины МРОТ, то она никогда напрямую не влияла на зарплату работников более высокой квалификации, так как при увеличении МРОТ, уменьшался тарифный коэффициент. Речь шла о том, чтобы в первую очередь поднять зарплаты менее оплачиваемым работникам, однако первый разряд (МРОТ) никто не получал – он был слишком мизерный. Другими словами если МРОТ увеличивался в 2 раза, то зарплата вырастала только в 1,5 раза. Также увеличение МРОТ принесет доход в казну государства, которая не может пополниться в виду того, что предприниматели официально платят своим работникам только минимум в силу известных причин, хотя работники на самом деле получают больше, потому что на меньшее они просто не согласятся. Таким образом, образуется компромисс между работниками и работодателями на рынке труда. Говоря о бюджетниках, то полученная величина МРОТ не сильно отстает от их средней заработной платы, что было показано выше.

Таким образом, для решения «жилищного вопроса» за счет обеспечения реального спроса на рынке жилой недвижимости, необходимо, чтобы минимальный размер оплаты труда имел тесную взаимосвязь с прожиточным минимумом (был выше или равен ему), который рассчитывался в свою очередь на основе потребительской корзины, учитывающей покупку жилья и воспроизводство будущих поколений.

Литература

- Петрухин А.Б., Щербак Н.А., Новиков А.В. Новый этап государственного регулирования жилищного рынка Ивановской области // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством». – 2012. – № 2. – С. 23-29.
- Сизова О.В. Статистическое моделирование динамики цен на красный кирпич в Ивановской области // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством». – 2013. – № 2. – С. 107-111.
- Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т. Пер. с англ. 14-е изд. – М.: Инфра-М, 2003. – 1 т. – 972 с.
- Справочная информация: «Минимальный размер оплаты труда в Российской Федерации» (Материал подготовлен специалистами КонсультантПлюс) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=15189>.
- Федеральный закон «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» [принят Гос. Думой 20 ноября 2012 г.: одобр. Советом Федерации 28 ноября 2012 г.] // КонсультантПлюс - справочно-правовая система.
- Информационно-аналитический журнал «Политическое образование» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lawinrussia.ru/blogs/advokat-sergei-kadyrov/2011/06/02/potrebitel'skaya-korzina-2011-v-rossii-stoimost-izmenilas-sostav-potrebitel'skoi-korziny-o>.
- Информационное агентство «МИНПРОМ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minprom.ua/news/20763.html>.
- Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» [принят Гос. Думой 10 октября 1997 г.: одобр. Советом Федерации 15 октября 1997 г.] (в ред. Федеральных законов от 03.12.2012 № 233-ФЗ) // КонсультантПлюс - справочно-правовая система.
- Группа компаний «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irn.ru/articles/34536.html>.
- Грушина О.В. Стратегия обеспечения доступности жилья в Российской Федерации в условиях усиления социальной ориентации рыночной экономики: автореф. дис. ... докт. экон. наук. – Иркутск, 2013. – 40 с.
- Свободная энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%ED%E8%EC%E0%EB%FC%ED%FB%E9_%F0%E0%E7%EC%E5%F0_%EE%EF%EB%E0%F2%FB_%F2%F0%F3%E4%E0.

12. Петербургский правовой портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ppt.ru/news/113084>.
13. Официальный сайт СБЕРБАНК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sberbank.ru/tuva/ru/person/credits/home/>

14. Ипотека: вопросы и ответы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ipoteka-news.ru/faq/до-скольки-лет-дают-ипотеку.html>.

УДК 331.101.264.2

ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАЗЛИЧНЫХ ПОКОЛЕНИЙ В ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Прихач Александр Юрьевич (aprihach@yandex.ru)
Кочеткова Екатерина Борисовна*

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Можно утверждать, что «теория поколений», разработанная в конце XX века, в настоящее время, с определенной степенью приближения, адаптирована к российской действительности. Представители различных поколений, то есть относящихся к разным временным периодам, имеют свои отличительные особенности. Такие различия проявляются и в трудовой деятельности, что формирует определенный интерес к данному вопросу со стороны систем управления персоналом.

Ключевые слова: теория поколений, представители различных поколений, отличительные черты поколений, особенности на стыках между поколениями, учет склонностей и предпочтений людей при управлении

В сфере управления особое внимание всегда уделяется новым теориям и гипотезам, пытающимся объяснить и структурировать особенности и тенденции изменения трудового поведения, а также мотивационных предпочтений различных групп и категорий персонала. На этой теоретической основе появляется возможность построения практических моделей регулирующего воздействия, отличающихся повышенной результативностью. К таким теориям, вызывающим особый интерес, относится так называемая «теория поколений».

Теория поколений была сформулирована в самом начале 90-х годов XX века Нейлом Хувом (специалистом в экономике и демографии) и Уильямом Штраусом (писателем, историком и драматургом). Они начали исследовать сущность «конфликта поколений» и пришли к выводу, что он обусловлен не только и не столько временной разницей между различными возрастными группами. 20-летний человек сейчас ведет себя совершенно иначе, чем 20-летний человек предыдущего поколения. Ученые сделали заключение, что каждое поколение характеризуется набором ценностей, которые формируются в период детства и юности. На возникновение и закрепление этих ценностей влияют политические, экономические, социальные, культурные и технологические процессы, происходящие в этот период в мире и в стране. При создании теории объектом исследования стал американский средний класс (люди с определенным экономическим достатком). В качестве условий (событий), формировавших ценности, рассматривались и анализировались ключевые события в мире и в истории США.

Неоднократно предпринимались попытки применения данной теории к российской дей-

ствительности, с учетом ее особенностей. Пожалуй, наиболее успешными в данном направлении можно считать результаты работы команды под руководством Евгении Шамис, которая в 2003-2004 году произвела адаптацию теории. В качестве объекта исследования был выбран средний класс (при этом рассматривались как люди с определенным экономическим достатком, так и люди, получившие высшее образование).

В соответствии с данной концепцией (по аналогии с американской моделью), в современной России живут представители следующего ряда поколений:

- G1 - так называемое, поколение Победителей. Период рождения представителей G1 включает следующие годы: 1900-1923.
- Молчаливое поколение. Представители относятся к годам рождения: 1923-1943
- Поколение Беби-бумеров, характеризующееся всплеском рождаемости. Годы рождения: 1943-1963
- X - так называемое неизвестное (или - таинственное) поколение. Годы рождения: 1963-1983
- Y (поколение Сети, Миллениум, Next). Годы рождения: 1983-2003
- Поколение Z. Годы рождения: 2003-2023

При этом необходимо отметить, что в работоспособном возрасте (от 16 лет до пенсии) находятся лишь представители трех поколений: Беби-бумеров, X и Y.

По данным Федеральной службы государственной статистики в трудоспособном возрасте в РФ находятся 86 137 000 человек (по данным на 15 января 2014 года).