

И руководители, и сами работники оценивают уровень своей квалификации, профессионализма применительно только к действующему в настоящее время оборудованию и технологиям. А на большинстве предприятий промышленности в настоящее время используются устаревшие оборудование и технологии: по данным опроса, руководители (91%) сообщили, что на их предприятии существует проблема устаревших оборудования и технологий, в том числе 53% отметили, что данная проблема стоит крайне остро.

Таким образом, перед большинством предприятий стоит проблема модернизации производства, а значит — и проблема повышения квалификации персонала. Как оценивают руководители предприятий возможность получения работниками новой специальности, повышения квалификации? 56% руководителей дали высокую оценку (4-5 баллов) и только 13% — низкую (1-2 балла).

Заметим, для многих работников предприятий проблема получения новой специальности и повышения квалификации имеет скорее абстрактное, чем конкретное значение. Такой вывод можно сделать, если учесть, что 73% работников в последние три года не получали профессиональной подготовки в какой-либо форме. Всего 4% работников прошли первичное обучение, 8% были обучены смежным профессиям, еще 5% прошли переподготовку по новой профессии, и 12% прошли курс повышения квалификации по своей профессии. Таким образом, высокие, по оценкам руководителей предприятий, возможности были реализованы весьма слабо.

Леонид ГОРДОН, Эдуард КЛОПОВ

Динамика условий и уровня жизни населения (разнонаправленные тенденции 90-х годов)

Радикальные перемены в российской экономике и во всем обществе, которые начались на рубеже 80-х и 90-х годов, в том числе и все порожденные ими коллизии, не могли не сказаться на социальном и материальном положении населения нашей страны. Динамика условий и уровня жизни практически всех его слоев была и остается весьма интенсивной, но вместе с тем и весьма противоречивой. *С одной стороны*, это возможности использовать преимущества демократической организации общества и рыночной экономики для гармонизации социально-трудовых отношений и улучшения повседневной жизни людей, появившиеся после разрушения советской (государственно-бюрократической) системы управления производством и трудом. *С другой стороны*, глубокий экономический кризис, который оказал и оказывает не менее сильное, но противоположное воздействие на характер и направленность перемен. В результате кризиса не только значительно затормозилось освоение новых социально-экономических и политико-правовых условий трудовой деятельности, но и ухудшилось положение работников и членов их семей.

Доходы, потребление, трудовые отношения в канун преобразований. Было бы недобросовестным искажением истории утверждать, будто до реформы, т.е. в 70-80-е годы, все, что касалось социально-экономического положения большинства населения, было плохо. Согласно вполне достоверным фактам (отраженным в статистических изданиях и сохранившимся в живой памяти людей), трудовые доходы работников в то время стали значительно выше, чем были в 50-60-е и тем более в 30-е и 40-е годы. Соответ-

ственно, питание большинства семей в 70-80-е годы стало более сбалансированным и богатым по составу, а гардероб — более разнообразным. Все большее число семей обзаводились телевизорами, холодильниками, стиральными машинами и т.п. Улучшились и жилищные условия. В общем вполне отчетливо прослеживались позитивные тенденции.

Вместе с тем становилось заметным все более отчетливое отставание динамики благосостояния советских людей от быстро повышавшегося уровня общей и профессиональной культуры, что потенцировало рост материальных и социальных потребностей, и тем более от стандартов потребления, сложившихся в большинстве промышленно развитых стран. Это фиксировалось в международных сопоставлениях и подкреплялось личными впечатлениями тех советских людей, которым удавалось побывать "за кордоном". Так, средняя заработная плата большинства рядовых советских работников в середине 80-х годов составляла 210-220 руб. в месяц, что было равнозначно примерно 240 долл. США, если считать по официальному курсу рубля (явно завышенному для того времени), или менее 150 долл., если исходить из паритета покупательной способности валют. Между тем месячные заработки в наиболее развитых странах Запада колебались в это время в пределах 1000-2000 долл., а в странах "второго эшелона", типа Греции и Португалии, вокруг 500-1000 долл.*

Соответственно, натуральные показатели потребления и условий жизни в СССР были существенно ниже, чем в Западной Европе, Северной Америке, Японии. Советские люди в середине и в конце 80-х годов тратили на питание около 40% семейного бюджета против 15-20% на Западе** и при этом питались хуже. В их домохозяйствах было меньше современной бытовой техники, а автомашины вообще оставались предметом роскоши, доступным даже в середине 80-х годов лишь десятой части населения, тогда как в развитых зарубежных странах они стали привычным предметом быта абсолютного большинства***. Граждане СССР имели право на бесплатное получение жилья, но это право существенно обесценивалось постоянным его дефицитом, и фактически жилищные условия советских людей были гораздо хуже, чем на Западе.

Иначе и быть не могло, прежде всего потому, что госсоциалистическая административно-командная экономика в основе своей всегда оставалась много менее эффективной, нежели экономика рыночно-капиталистического типа. Знаменательно, что в Советском Союзе при капиталовложениях, одинаковых или даже более высоких, нежели в наиболее развитых капиталистических государствах, в расчете на одного человека производилось вдвое-втрое меньше валового внутреннего продукта (ВВП). И наоборот, в странах среднего уровня развития (Ирландии, Греции, Португалии) создавалось примерно столько же ВВП в душевом исчислении, сколько в СССР, при расходе средств на капиталовложения в несколько раз меньше. На этапах индустриализации этот порок госсоциализма отчасти возмещался его мобилизационными возможностями, но во второй половине XX в., в эпоху развертывания НТР, неэффективность госсоциалистической экономики приобрела тотальный характер.

Поскольку в стране фактически не было независимых от государства-партии общественных институтов, способных

* См.: Year Book of Labour Statistics. 1986. Geneva, 1987. P. 740-750, 814-820; Труд в СССР. М., 1988. С. 148-149; СССР и зарубежные страны. 1990. М., 1991. С. 279.

** СССР и зарубежные страны. М., 1990. С. 60.

*** Там же. С. 81.

отстаивать интересы рядовых граждан, постольку создаваемый в обществе продукт монопольно распределялся господствующей номенклатурой в соответствии с ее групповыми интересами и ее пониманием общественных приоритетов. Поэтому громадные средства расходовались очень расточительно — на "преобразования природы", на расширение производства ради производства и особенно большие — на милитаризацию страны.

В 70-е годы — первую половину 80-х годов на долю оборонного комплекса в СССР приходилось 20–25% валового национального продукта (ВНП), а в США — 6–7%. Причем если доля ВНП, используемая на военные нужды, выросла за эти полтора десятилетия на 44%, то доля, используемая на потребление, — только на 22%. По оценкам специалистов, 50% конечной продукции советского машиностроения приходилось на инвестиционное оборудование, 30% — на вооружение и военную технику и только 20% — на товары народного потребления. (Пересчет этих показателей в ценах мирового рынка показывает еще более удручающую картину: машиностроение более чем на 30% работало на производство инвестиционного оборудования, более чем на 60% — на вооружение и лишь на 5–6% — на производство товаров, от которых непосредственно зависит народное потребление*.)

Неудивительно, что уже в 70–80-е годы становилось все яснее, что динамика благосостояния населения СССР могла быть оценена как качественный скачок лишь в ограниченном смысле — как переход от бедности и настоящей нищеты сталинских десятилетий к весьма скромному достатку. Тем более, что очень многие люди так и не выбрались из состояния бедности.

Между тем желание лучше, более качественно питаться, иметь современное жилище и пополнять свое имущество техническими новинками, облегчающими либо обогащающими семейный быт, отдыхать в лучших, чем прежде, условиях и т.д. становилось все более настоятельным. Однако удовлетворение этих потребностей заметно замедлялось. Для этого было нужно наращивать доходы, однако государство блокировало попытки и намерения работников повышать свои заработки, самовластно и бесконтрольно определяя, сколько времени и на каких условиях работник должен трудиться, каким будет его вознаграждение за труд, чего и сколько он и его семья могут потреблять.

Одним из способов занижать оплату труда, а главное, пресекать само стремление увеличить ее было установление в централизованном порядке размеров заработной платы работникам разных категорий**. Одновременно жестко перекрывались возможности получения любых иных, кроме разрешаемых государством, доходов. Фактически была воспрещена вторичная занятость. А всякая предпринимательская деятельность, даже индивидуальная, либо считалась экономическим преступлением, либо не рассматривалась в качестве трудовой, так что люди, работавшие "не по правилам", квалифицировались как тунеядцы.

Среди других методов ограничения трудовых доходов важное место занимало распределение материальных благ и услуг, так сказать, без посредничества денег.

* Спеклер М., Ожогов А., Малыгин В. Конверсия оборонных предприятий: Выбор стратегии // Вопросы экономики. 1992. № 2. С. 13; Ожогов А., Роговский Е., Яременко Ю. Конверсия оборонной промышленности и преобразования экономики СССР // Коммунист. 1991. № 1. С. 54; Вишневецкий А.Г. Серп и рубль. Консервативная модернизация в СССР. М.: ОГИ, 1998. С. 63.

** Подробнее о политике советского государства в области заработной платы см.: Гордон Л.А., Кабалина В.И. Заработная плата: Вчера, сегодня, завтра // Общество в разных измерениях: Социологи отвечают на вопросы. М., 1990. С. 82–101.

Как бы бесплатно. На деле это позволяло еще больше манипулировать оплатой труда, в том числе существенно ее уменьшать. Так, в частности, распределялось государственное (ведомственное, муниципальное и т.д.) жилье. Это считалось проявлением заботы о "простом труженике", но фактически было очень выгодной для государства-работодателя формой оплаты труда — "в рассрочку", как правило, после длительного участия работника в производственной деятельности. К тому же постоянный и существенный дефицит жилья повышал его ценность как средства господства бюрократии над населением.

Вообще состояние дефицита благ и услуг (не только жилья, но и питания, одежды и обуви, сложной бытовой техники, легковых автомобилей, путевок в дома отдыха или зарубежные турпоездки и др.) было важным рычагом управления поведением и общественным сознанием больших масс людей. Так что если дефицит и был порожден неэффективностью социалистического планового производства, он в конечном счете отвечал фундаментальным интересам тоталитарного государства, расширяя его возможности манипулировать людьми и всем обществом. Иначе говоря, даже если бы дефицита не было, его следовало бы "придумать".

Все это было возможно в том числе и потому, что трудовые отношения в советском обществе были составной частью директивно-командного управления сферой труда. Существенным проявлением этого было отсутствие независимых профсоюзов. Советские профсоюзы вовсе не были действительно профсоюзной организацией. Они помогали поддерживать дисциплину на производстве, участвовали в распределении многих, особенно дефицитных, благ, но все это к подлинно профсоюзной деятельности не имело никакого отношения.

Командно-директивный характер трудовых отношений госсотализма обеспечивался как прямым насилием над трудящимися, так и спецификой социального положения их абсолютного большинства. Все они работали на государство, решение любых вопросов их жизни зависело от тех или иных государственных или партийных учреждений. Возникавшая в таких условиях фетишизация государства в массовом сознании усугублялась прочностью корпоративно-патерналистских отношений, которая происходила из тесного переплетения производственных и внепроизводственных, социально-бытовых структур. Работник ощущал себя зависимым от государства, партии, отрасли, предприятия и одновременно благодетельствуемым ими.

Перемены в положении работников в сфере производства в 90-е годы. Расширение их прав и **возможностей**. Слом государственного социализма, положивший начало процессу демократического реформирования российского общества, в общем и целом сопровождался значительным ухудшением социального и особенно материального положения этого большинства. Это неудивительно, поскольку происходящие преобразования были столь масштабными и радикальными, что не могли не сопровождаться глубоким экономическим кризисом. Все это, естественно, серьезно подорвало материальную базу народного благосостояния. Тем не менее уже в переходное время произошли перемены, которые сразу же изменили к лучшему положение работников в сфере производства, и одновременно начал создаваться своего рода задел, предпосылка его улучшения в перспективе, по мере выхода страны из кризиса и последующего роста экономики.

Одна из таких позитивных перемен — существенное расширение возможностей людей свободно распоряжаться своей рабочей силой. Другая — обретение работниками

реальных (хотя еще слабо реализуемых) прав и механизмов организованной защиты своих профессиональных интересов.

Возрастание свободы выбора форм и способов трудовой деятельности. Этому способствовали два равнозначных обстоятельства. *Во-первых*, отмена разного рода административных запретов и ограничений на занятия, приносящие доход, прежде всего на предпринимательскую и вторичную занятость, равно как и на размеры этих доходов, прекращение пропагандистских кампаний против "летунов", "рвачей", "тунеядцев". Теперь трудоспособный (и "трудоориентированный") человек сам стал принимать решения о месте своей работы, типе занятости. Он мог иметь различного рода приработки или вообще не работать на постоянном месте.

Во-вторых, переход к многоукладной рыночной экономике и гораздо более диверсифицированному народному хозяйству, приведший к отходу от индустриального уклада в хозяйственном развитии страны и заметному увеличению роли сферы обслуживания, к отказу от неприятия малого предпринимательства, которое затрудняет "учет и контроль", эти краеугольные камни социалистического хозяйствования. Столь же значимо преобразование монопольно-государственной экономики в смешанную, многоукладную при опережающем росте частного сектора.

Соответственно, принципиально новым явлением для нашей страны стали масштабные межсекторальные распределения и перемещения работников. В самом общем виде об этом свидетельствуют радикальные перемены в структуре занятого населения: с 83% в 1990 г. до 38% в 1998 г. снизилась доля работников государственного сектора, с 12,5 до 43% увеличилась доля занятых в частном секторе, с 4 до 16% — на предприятиях и в организациях смешанной формы собственности*. Большую часть того, что относится к частному сектору, составляют разгосударствленные (акционированные) предприятия, и здесь обошлось без значительных перемещений работников. Напротив, так называемый новый частный сектор (изначально частные предприятия), равно как и слой "самозанятых", формировались, естественно, главным образом из числа бывших работников государственных и акционированных предприятий. А это — миллионы людей: в "новом частном секторе" в середине 90-х годов были заняты (оценочно) 13-17 млн человек**.

Широкое распространение в 90-е годы получила вторичная занятость. Статистики, социологи, экономисты не имеют единого мнения относительно численности работников, занимающихся **приработками*****. Основанием для одного из способов ее оценки служат ответы на вопрос, регулярно задающийся в опросах ВЦИОМ — была ли у респондента в предыдущем месяце, "помимо основного занятия, какая-нибудь другая работа или занятие, приносящие дополнительный доход?" Положительно на него в 1993-1999 гг. отвечали от 10-12 до 17-18% работающих респондентов — с тенденцией к постепенному понижению этого показателя. Одни из **"вторичнозанятых"** прирабатывают более или менее регулярно, причем некоторые — на постоянной основе (таких было от 1/4 до 1/3 работающих респондентов, опрошенных ВЦИОМ и имевших в момент опроса дополнительные приработки),

другие — от случая к случаю; большинство — на какой-либо одной работе, но немало (от 1/5 до 1/4) — на двух-трех^{1*}.

Результат интенсивной трудовой мобильности (в том числе в форме вторичной занятости, которая чаще всего является своего рода "полумобильностью"^{2*}) — массовая смена работниками их прежних профессий. Таким стихийным способом выправляются перекосы "переиндустриализированной" профессиональной структуры занятого населения. Но вообще-то этот процесс, во всяком случае в его социальном измерении, неоднозначен и противоречив.

Сменивших профессию — относительно той, которую респонденты считают основной, базовой и которая, как правило, получена в результате специальной подготовки, — в совокупности работников, опрошенных ВЦИОМ в мае 1997 г. и мае 1998 г., оказалось почти 2/5. И примерно у половины из них стаж работы по новой профессии не превышал трех лет (иначе говоря, это случилось в 1994-1997 гг.). Причем абсолютное большинство (во всех группах больше 90%) изменили профессию не из-за того, что она не нравилась, а в силу разнообразных жизненных обстоятельств (чаще всего потому, что эта профессия плохо оплачивается и по ней в настоящее время трудно найти работу). Не случайно намерения (готовность) сменить профессию или специальность обычно высказывают лишь 8-10% работников — вдвое меньше числа тех, кто готов поменять место работы^{3*}.

Смена профессий тесно связана со сменой места работы. Так, по новой профессии работали 62% тех опрошенных в мае 1997 г. работников, которые трудились на своем предприятии менее 2 лет, 51% имевших стаж 2-3 года, 37-38% — со стажем 4-10 лет и 20% тех, у кого он превышал 10 лет. Причем очень многие хорошо адаптировались к изменившейся трудовой ситуации. Поэтому в 1997 и 1998 гг. ответы на вопрос: "Если сравнить Вашу прежнюю (основную) профессию с той, по которой Вы работаете сейчас, то какая из них в наибольшей степени подходит Вам, соответствует Вашим интересам, склонностям?" распределились поровну: 37 и 38% выбрали ответ "прежняя (основная)" и 38 и 34% — "та, по которой работаете сейчас"^{4*}.

Конечно, одновременно с ликвидацией или ослаблением ограничений свободы выбора занятий, приносящих доход и/или в большей мере соответствующих личным склонностям и способностям работников, возросло давление на их поведение и положение собственно экономических факторов, "сегодняшних" связанных прежде всего с упадком производства. В результате многим работающим людям нередко приходится жертвовать своей профессией и квалификацией ради повышения дохода. Другие для этого вынуждены увеличивать продолжительность рабочего времени как на своем основном рабочем месте, так и

1* *Куприянова В., Хахулина Л.* Предпринимательская деятельность как основная и дополнительная работа // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 1998. № 2. С. 24; *Перова И.* Дополнительная занятость: Масштабы, структура, характер // Там же. 1999. № 4. С. 34, а также материалы их раздела "Информация" в: Мониторинг общественного мнения... 1998. № 1. С. 67.

2* Подробнее об этом см.: *Клюнов Э.В.* Вторичная занятость как форма социально-трудовой мобильности // Социологические исследования. 1997. № 4. С. 29-45.

3* См.: Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. 1997. № 4. С. 58-66; Мониторинг общественного мнения... 1998. № 4. С. 70-75.

4* *Куприянова В.* Реальная и потенциальная мобильность в Российской Федерации // Экономические и социальные перемены... 1997. № 4. С. 28.

* Российский статистический ежегодник. М., 1999. С. 114.

** См.: Социально-трудовые исследования. Вып. 6. Трудовые перемещения и адаптация работников. М., 1996. С. 8.

*** См. главу *Р.Капелюшников* "Российский рынок труда" в кн.: Некоторые аспекты теории переходной экономики. М., 1999.

Инфляция, заработная плата, пенсии, сбережения (в 1990-1997 гг.)

Год	Рост потребительских цен ^{1*}	Среднемесячная заработная плата		Среднемесячная пенсия		Вклады населения в Сбербанке РФ и в коммерческих банках (в расчете на душу населения)	
		номинальная ^{2*}	реальная ^{3*}	номинальная ^{2*}	реальная ^{3*}	номинальные ^{2*}	реальные ^{3*}
1990	1,0	0,3	100	0,1	100	1,5	100
1991	2,6	0,5	97	0,2	97	2,5	62
1992	67,9	6,0	65	1,6	50	4,8	5
1993	637,9	58,7	65	19,9	66	37,6	4
1994	2041,2	220,4	62	75,5	63	191,4	6
1995	4694,8	472,4	45	188,1	51	509,7	7
1996	5633,8	790,2	48	302,2	56	867,0	10
1997	6253,6	950,2	50	328,1	53	1000,0	10
1998	11531,5	1051,0	43	394,0	50	1400,0 ^{4*}	5 ^{4*}
1999	15971,3	1575,0	35	448,7	31	2075,0 ^{4*}	4 ^{4*}

* В размах к 1990 г. Приводимые здесь данные характеризуют рост цен от декабря к декабрю каждого года. В строгом смысле они сопоставимы с данными о вкладах, которые также относятся к концу каждого года. По отношению к зарплате и пенсиям они дают лишь общую картину нарастания дороговизны. Реальные зарплаты и пенсии рассчитаны на основе сведений Госкомстата РФ об изменении этих величин, скорректированных на индекс потребительских цен сравнительно предыдущим годом. Полученные данные не претендуют на абсолютную точность, они скорее показывают общий порядок величин.

^{2*} 1990-1997 гг. — тыс. руб.; 1998-1999 гг. — деноминированных рублей.

^{3*} В % от уровня 1990 г.

^{4*} Предварительные сведения.

Источники: Уровень жизни населения России. М., 1997. С. 138-139, 551; Социальная сфера России. 1996: Стат. сб. М., 1996. С. 6, 7, 42; Российский статистический ежегодник. 1996. М., 1997. С. 119; 1999. С. 53, 141; Труд и занятость в России. 1996: Стат. сб. М., 1996. С. 98; Сидорова Ж. Изменение структуры доходов населения и ее оптимизация // Экономист. 1996. № 9. С. 70; Социально-экономическое положение России. 1997. М., 1998. С. 7-8, 257-271, 281; 1999. С. 7, 120, 173, 185; Россия в цифрах. 1997. М., 1998. С. 50, 60, 61, 65, 349; 1998. С. 67, 68, 70.

в случае приработков. Крайним же выражением этого давления стало вытеснение многих работников из производства, что привело к появлению в стране массовой безработицы. Иначе говоря, проблемы включения трудоспособного населения в общественное производство, занятости и выхода из производственного процесса приобрели совершенно иную, чем в недалеком прошлом, конфигурацию в чем-то более благоприятствующую работникам, в чем-то затрудняющую их жизнь.

Сокращение денежных доходов. Их дифференциация. Резкое сокращение доходов абсолютного большинства населения произошло в 90-е годы, причем это коснулось не только тех его групп, которые безусловно проиграли от нововведений, но и тех, материальное и социальное положение которых в чем-то ухудшилось, а в чем-то и улучшилось. Доходы населения возросли или сохранились на прежнем уровне лишь у относительно немногочисленного меньшинства (10-20% населения), которое более или менее быстро адаптировалось к новым экономическим условиям или даже выиграло от происшедших перемен. Масштабы и глубина этого процесса обусловлены в основном тем, что объемы общественного производства существенно, хотя и неравномерно, снижались, так что российский ВВП в 1999 г. составил не более 60% аналогичного показателя 1990 г. А поскольку доли потребления и оплаты труда в этот период колебались вокруг пропорций 1990 г. (первоначально они уменьшились, но затем вернулись к исходному уровню и несколько превзошли его), постольку и размеры денежных доходов населения сократились на 30-35%*. Причем их сокращение происходило как в обычных для подобных периодов формах прямого инфляционного падения покупательной способности заработков и всех денежных доходов вообще, а также в результате со-

кращения численности занятых в народном хозяйстве, так и опосредованно — через распространение принудительных административных отпусков и сокращения рабочего времени без сохранения заработной платы и особенно в форме массовых задержек зарплаты и разного рода социальных выплат.

Инфляционные процессы с особой силой развивались в первой половине 90-х годов, когда цены возросли в десятки раз (в 26 раз в 1992 г. и еще почти в 10 раз в 1993 г.). Между тем антиинфляционная политика государства была крайне непоследовательной, в том числе из-за популистских настроений и во властных структурах, и в общественности (в том числе в профсоюзах) и влияния тех социальных сил, которые были заинтересованы в одних случаях в максимально быстром накоплении капиталов, в других — в сохранении высоких расходов на бюрократию, армию. В результате в 1990-1995 гг. рост официально фиксируемых заработной платы, пенсий и других выплат был почти вдвое ниже роста потребительских цен (табл. 1). Иными словами, реальная покупательная способность "легальных" денежных доходов большинства населения в первой половине 90-х годов снизилась наполовину. В 1996 г. — первой половине 1998 г. инфляция стала существенно более низкой, и, соответственно, прекратилось падение уровня жизни. К несчастью, финансовый кризис привел к новому взрыву инфляции. В связи с этим реальное наполнение зарплат и пенсий снизилось на 30-40% от уровня 1997 г.

В обстановке переходного кризиса стала также усиливаться дифференциация населения по материально-экономическому положению. Так, из сравнения доходов пяти равных по численности частей населения (квнтилей) видно, что доля первого квинтиля (с самыми низкими доходами) в годы осуществления реформ сразу же уменьшилась вдвое и затем оставалась на уровне 5-6% всех денежных доходов, тогда как доля пятого квинтиля (люди, имевшие наивысшие доходы) сразу же и резко увеличи-

* Российский статистический ежегодник. 1999. С. 245; Россия в цифрах. 1999. С. 66.

лась — с 30,7% в 1991 г. до 38,3% в 1992 г. и 46,3% в 1994 г., — после чего она мало изменялась. Таким образом, концентрация богатства в группах, относящихся к пятому квинтилю, произошла сначала за счет всего остального населения, а затем за счет его срединных слоев (второго, третьего и четвертого квинтилей), совокупная доля которых снизилась с 55,7% в 1992 г. до 48,5 в 1994 г. и 46,4% в 1998 г. При этом индекс концентрации доходов (коэффициент Джини) первоначально возрос — и весьма быстро (0,260 в 1991 г., 0,409 в 1994 г., но затем даже несколько снизился до 0,381 в 1995 г. и 0,379 в 1998 г.). Это означает, что процесс дифференциации населения по размерам получаемого дохода, первоначально очень интенсивный, в середине 90-х годов явно "затормозился". К сожалению, новый взлет инфляции привел к росту коэффициента Джини до 0,394*. Конечно, и при этом росте дифференциация доходов была ниже, чем в начале 90-х годов. Вопрос в том, удастся ли удержать наметившуюся в середине десятилетия тенденцию к ее снижению.

В роли факторов новой (характерной для переходного кризисного времени) дифференциации выступают разнообразные обстоятельства социально-экономического бытия современного российского общества. Это и структурная перестройка народного хозяйства, которая одни производства и одни регионы ставит в лучшее или худшее положение по отношению к другим; причем и те и другие испытывают сильное воздействие экономического кризиса, что в одних случаях ведет к стагнации производства, а в других — ввергает его в депрессивное состояние. Это и коренная трансформация принципов хозяйствования, усиливающая значение рыночных механизмов и выдвигающая на первый план иные, чем прежде, субъекты экономики. Это, в конце концов, и личностные (психологические, физиологические, культурно-профессиональные) ресурсы людей, одни из которых легче, а другие — труднее адаптируются к меняющимся условиям.

Например, увеличился разброс заработков у работников различных отраслей экономики вокруг среднероссийского уровня. В результате положение дел с оплатой труда относительно улучшилось в финансовой сфере, в связи, на транспорте, а также в жилищно-коммунальном хозяйстве и бытовом обслуживании и существенно ухудшилось в сельском хозяйстве (более чем вдвое); в науке и научном обслуживании после резкого снижения (113% относительно среднего уровня в 1990 г. и 64% — в 1992 г.) заработка ее работников повысились до 99% этого уровня в 1998 г. Аналогичные процессы происходили в промышленности, где уровень зарплаты относительно среднероссийского вырос в электроэнергетике, в топливной и пищевой промышленности, тогда как в машиностроении и металлообработке небольшое превышение среднероссийского уровня в 1990 г. сменилось глубоким падением (80% в 1994 г.) и последующим небольшим ростом (до 88% в 1998 г.), а в легкой промышленности и без того относительно низкий уровень зарплаты еще больше понизился (до 50-51% в 1996-1998 гг.)**.

В свою очередь из данных общероссийского мониторинга ВЦИОМ следует, во-первых, что среди факторов дифференциации, наряду с социально-профессиональным статусом, наиболее значимы преимущества работы в частном секторе и проживания в столичных мегаполисах, относительно успешно осваивающих особенности рыночной экономики; несколько меньше влияет на нее фактор образования. Во-вторых, что денежные доходы большинства групп населения (включая и безработных) колеблются вокруг среднего уровня, но с небольшой амплитудой.

* Российский статистический ежегодник. 1999. С. 155.

** Там же. С. 155-156.

И в-третьих, что соотношения денежных доходов разных групп во второй половине 90-х годов практически стабилизировались.

Одновременно — и более или менее стихийно — складывались системы механизмов, с одной стороны, амортизирующих процесс быстрого и глубокого падения заработков, пенсий и т.д., а с другой — обуславливающих их снижение сверх того, что связано с инфляцией.

Среди амортизаторов следует выделить получившие широкое распространение вторичную занятость и разного рода приработки как работников, так и безработных, учащихся, пенсионеров, домашних хозяек, но особенно — скрытые доходы (т.е. не попадающие в статистическую и бухгалтерскую отчетность), прежде всего многие виды оплаты труда по основному месту работы ("черный нал", открытие разного рода депозитных счетов в банках, оплата туристических поездок, медицинских и прочих услуг и т.д.), но также и большую часть заработков в сфере вторичной занятости*. Без их учета картина реальных доходов была бы существенно искажена.

Согласно оценкам Госкомстата РФ, в 1993 г. скрытые заработки реально повышали открыто начисленную денежную заработную плату примерно на 15%, в 1994 г. — на 20% и в 1995-1998 гг. — на 30-35%**. Так что реально оплата труда снизилась к середине десятилетия не до 50% и к его исходу не до 35-40% от уровня 1990 г., а все-таки до 2/3 и до 1/2 этого уровня, что, конечно же, никак не опровергает общего вывода, что в результате инфляционного снижения уровня зарплаты она не может обеспечить основной массе работников хотя бы тот уровень благосостояния, который стал для них привычным в 70-80-е годы.

В конкретной российской ситуации 90-х годов распространение скрытых заработков явилось стихийной формой ограничения попыток переложить все тяготы перехода к рынку на плечи большей части населения. Их массовость — отражение низовой самодельности, которая помогала пережить смутное время распада старой общественной системы. Однако скрытые доходы почти всегда незаконны, и если до сих пор их позитивная роль — и с точки зрения уровня жизни, и в плане смягчения социальной напряженности, да и в хозяйственно-экономическом смысле тоже — явно перевешивает негативные последствия, то в более или менее близкой перспективе утаивание данных о реально выплачиваемых заработках может оказаться большим препятствием общественному прогрессу.

К тому же возможности утаивания большей или меньшей части доходов от налогообложения (а именно таков их реальный смысл) далеко неординарны в разных "зонах" и "точках" российской экономики. Соответственно, скрытые заработки при всей их массовости не только смягчают последствия инфляции, но и являются дополнительным фактором дифференциации населения по уровню доходов, ко-

* Анализ объединенного массива данных, полученных ВЦИОМ при четырех опросах 1997 и 1998 гг., показал, что от 70 до 80% имевших дополнительную работу подрабатывали без официального оформления трудовых отношений — по устной договоренности или без разрешения на индивидуальную трудовую деятельность. Причем среди тех, кто имел регулярную дополнительную работу, таких было больше половины (51%), а среди имевших случайные приработки — только 18% (Перова И. Дополнительная занятость: Масштабы, структура, характер. С. 33).

** Оценка по: Пономаренко А., Дашевская И. Неучтенные доходы и структура ВВП // Вопросы статистики. 1997. № 4. С. 18; Российский статистический ежегодник. 1996. С. 118; 1999. С. 246; Социально-экономическое положение России. 1996. С. 182-183; Россия в цифрах. 1998. С. 65, 147-148; Социальное положение и уровень жизни населения России. 1999. С. 97.

Задолженность по оплате труда и ее соотношение с начисленной заработной платой в 1994–1998 гг.

Показатель	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Задолженность по зарплате, накопленная после 1993 г.* (трлн руб., на конец соответствующего года)	Около 5,0"	20,8	48,0	52,6	77,0
Прирост задолженности по зарплате в течение года (трлн руб.)	Около 4,0"	15,8	27,2	4,6	24,4
Годовой фонд начисленной (открытой) зарплаты (трлн руб.)	169,2	344,2	545,4	624,0	658,2
Соотношение суммарной накопленной задолженности по зарплате и годового фонда заработной платы:					
в % от годового фонда зарплаты	Около 3,0	6,0	8,8	8,4	11,7
относительно размера среднемесячной зарплаты	Около 0,4	0,7	1,0	1,0	1,4
Соотношение задолженности по зарплате, образовавшейся в данном году, и годового фонда зарплаты:					
в % от годового фонда зарплаты	Около 2,0	4,6	4,7	0,7	3,7
относительно размера среднемесячной зарплаты	Около 0,2-0,3	0,5	0,6	Незначительно	0,4

* До конца 1993 г. задолженность по оплате труда не имела широкого распространения.

** Ориентировочная оценка.

Источники: Российский статистический ежегодник. 1997. С. 140; Россия в цифрах. 1999. С. 97; Социально-экономическое положение России. 1997. С. 249; 1999. С. 167; Гордон Л. Когда психология важнее денег // Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 1. С. 31.

торые улучшая положение одних групп, ухудшают жизнь других.

В свою очередь среди механизмов, углублявших падение доходов, очень большую роль в нашей стране играли массовые и длительные задержки заработков, равно как и социальных выплат. С экономической точки зрения, задержки выплат заработной платы образуют своего рода принудительный беспроцентный заем трудящихся государству и работодателям. Более того, невыплачиваемая длительное время часть долга становится прямым вычетом соответствующей суммы из трудового дохода, поскольку долговременная отсрочка выплат в обстановке роста цен — то быстрого, то более замедленного — означает потерю покупательной способности зарплаты.

Особенно больших масштабов задержки заработков достигали в середине и в конце 90-х годов. Почти каждый год в это время просроченная задолженность по зарплате увеличивалась вдвое (табл. 2). Соответственно, росла и распространенность невыплат. Если до осени-зимы 1995–1996 г. люди, получавшие заработанные деньги с опозданием более месяца или совсем не получавшие их, составляли меньшую часть занятого населения (20–30%), то в 1996 г. и в начале 1997 г. месячные и многомесячные задержки выплаты зарплаты стали охватывать половину работников (и даже больше).

Во второй половине 1997 г. последнее правительство В.Черномырдина (так называемое "правительство молодых реформаторов") предприняло попытку энергичными административными мерами переломить эту тенденцию. И зимой 1997–1998 гг. доля трудящихся, не получавших зарплату свыше месяца, сократилась до $\frac{1}{4}$ – $\frac{1}{3}$ занятых. Конечно, одних лишь административно-организационных мер оказалось недостаточно. К тому же внезапная смена правительства в марте 1998 г. ослабила их действенность. В результате весной и летом этого года рост невыплат не только не возобновился, но и достиг невиданных ранее масштабов. К сентябрю–октябрю 1998 г. задолженность по зарплате составила 88 млрд руб. (что эквивалентно ее почти полуторамесячному фонду). В это время по несколько месяцев не получали своих денег от $\frac{2}{3}$ до $\frac{3}{4}$ занятых*, что очень

обострило социальную напряженность, особенно в шахтерских регионах, где она привела к "рельсовым войнам".

Все это заставило осознать первоочередную необходимость смягчения ситуации с задержками заработков. Начиная с осени 1998 г. и в течение 1999 г., наряду с административными рычагами, для остановки роста невыплат стали использоваться и финансово-экономические меры, прежде всего контролируемая денежная эмиссия, что дало возможность, не вызывая всеобщего хаоса в финансовой сфере, уменьшить общую сумму долгов по зарплате вдвое — до 44 млрд руб. на 1 января 2000 г. К сожалению, поскольку это достижение было во многом обеспечено возобновлением инфляции, облегчившей частичное погашение задолженности, постольку остается возможность нового роста задолженности по заработной плате.

Вообще говоря, с точки зрения материальных потерь несвоевременные выплаты заработанных денег наносили меньший ущерб, чем инфляция. Из сопоставления сведений об объеме невыплат зарплаты и фонда заработной платы видно, что через механизмы невыплат у трудящихся ежегодно изымалось не более 5% всех начисленных заработков, тогда как рост цен снижал трудовые доходы в многократном больших масштабах. И тем не менее оказалось, что невыплаты заработков чреваты более тяжелыми социальными и социально-психологическими последствиями, чем инфляционное падение трудовых доходов. Показательно, что в 1995 г., когда в результате инфляции снизилась реальная зарплата на 25–30%, а в результате невыплат — на 4–5%, именно задержки заработков, а не рост цен, явились причиной большинства трудовых конфликтов.

Это, скорее всего, отражает тот факт, что невыплаты зарплаты резко ухудшают положение тех групп работников, которые страдают от них особенно часто и долго, потому что, хотя задержки с выплатами заработанных денег имели массовый характер, все же они были распространены отнюдь неравномерно. Как видно из опросов ВЦИОМ, положение в сельском хозяйстве, в промышленных отраслях (промышленность, строительство, транспорт и связь) и социально-культурной сфере было гораздо хуже, чем в отраслях социально-бытового обслуживания. В промышленных отраслях различия также были очень большими (так, в июле 1997 г. не были выплачены полностью зарплаты за предшествующий месяц

* Экономические и социальные перемены... 1996. № 6. С. 54; 1997. № 2. С. 86; № 5. С. 73; Мониторинг общественного мнения... 1998. № 2. С. 86; № 5. С. 89; № 6. С. 67; 1999. № 2. С. 67.

Динамика некоторых показателей потребления, жилищного и имущественного положения, социально-культурного обслуживания населения России в 90-е годы

Показатель	1990 г.	1992 г.	1994 г.	1996 г.	1998 г.
Потребление мяса и мясных продуктов (кг на человека)	70	58	58	48	58
Потребление молока и молочных продуктов (кг на человека)	378	294	305	235	245
Обеспеченность телевизорами (штук на 100 семей)	111	114	116	116	112
Обеспеченность холодильниками и морозильниками (штук на 100 семей)	95	95	95	95	93
Обеспеченность легковыми автомобилями* (штук на 100 семей)	18	21	26	31	37
Размеры жилищ (кв. м на человека)	16,4	16,8	17,7	18,3	18,9
Доля домохозяйств, живущих в отдельной квартире или отдельном доме (частные дома), %	86**	88***	91	92	
Обеспеченность населения домашними телефонами (штук на 100 семей)	30	33	37	41	44
Численность врачей (тыс.)	667	637	637	669	680
Численность школьных учителей (тыс.)	1460	1579	1683	1797	1796
Число школьников (млн)	20,3	20,5	21,1	21,7	21,4
Число студентов высших учебных заведений (тыс.)	2824	2638	2645	2965	3598
Число детей в дошкольных учреждениях (млн)	9,0	7,2	6,1	5,1	4,4
Число отдыхавших в санаториях, домах и базах отдыха (млн)	32,7	13,3	8,3	7,4	6,6

* Данные приведены без учета морального и физического износа.

** 1989 г.

*** 1991 г.

Источники: Российский статистический ежегодник. 1999. С. 167, 172, 183, 213, 430, 447; Социальное положение и уровень жизни населения России. 1997. С. 222, 226; Россия в цифрах. 1999. С. 141.

только 1% работников черной и цветной металлургии и 18% работников пищевой промышленности, но 65% работников угольной отрасли, 60% — текстильной, швейной и обувной промышленности, 57% — машиностроения и металлообработки). Причем в частном секторе проблема невыплат зарплаты была менее острой, чем в государственном и полугосударственном*. (Стоит обратить внимание на то, что задержки с выплатой зарплаты в общем менее характерны для тех сфер хозяйствования, где падение уровня реальной заработной платы было относительно меньшим.) Неудивительно, что особенно сильным было возмущение тех профессиональных групп занятых, которые больше других пострадали от массовых и длительных задержек оплаты труда (шахтеры, учителя, врачи).

Перемены в сфере потребления. Значительное снижение уровня доходов предопределило заметное ухудшение основных показателей потребления и вообще условий быта большинства населения в 90-е годы. Но вместе с тем эмпирические данные (прежде всего материалы государственной статистики о динамике потребления продуктов питания, жилищного и имущественного положения, социально-культурного обслуживания населения) свидетельствуют и о том, что в одних случаях можно говорить о сохранении достигнутого ранее и ставшего привычным уровня жизни, в других — даже о его повышении (табл. 3)**.

* Экономические и социальные перемены... 1997. № 5. С. 72; Мониторинг общественного мнения... 1998. № 2. С. 85, 86; № 5. С. 90, 91; № 6. С. 69, 71; 1999. № 2. С. 69, 71.

** Конечно, усредненные индикаторы неизбежно затушевывают различия в положении разных групп и слоев населения, но нельзя не учитывать и того, что во многих случаях их динамика столь выразительна, что ее нельзя объяснить изменениями в потреблении одних лишь благополучных или бедствующих слоев, и тогда данные массовой статистики становятся отчетливыми свидетельствами противоречивости этих процессов.

Снижение уровня доходов в 90-е годы отразилось более всего на питании. Дело не дошло до голода, но ухудшение имеет качественный характер. Потребление мясных и молочных продуктов (а также рыбы и рыбопродуктов, яиц, фруктов и овощей) упало едва ли не до уровня конца 50-х и начала 60-х годов. Между тем одно из важнейших достижений 60-80-х годов состояло в том, что нишенский хлебно-картофельный тип питания, преобладавший у большинства жителей России в сталинские годы, стал заменяться современным мясо-молочно-овощным (хотя, как отмечено выше, и в канун реформ такая замена была еще далеко не завершена). Причем возврат к старым тенденциям затронул абсолютное большинство населения — не только проигравшие в процессе преобразований группы, но и то большинство жителей страны, в жизни которых произошли и происходят противоречивые, разнонаправленные процессы.

Существенно реже население стало прибегать к отдельным видам социальных услуг, в первую очередь платных (воспитание детей и отпускная рекреация), за которые в прошлом плата скорее была символической, но в результате инфляции стоимость этих услуг стала не просто более реальной, а весьма ощутимой, что заставило многие семьи отказаться от них. Так, в начале 90-х годов плата за детские сады и ясли составляла 1-2% от среднемесячного заработка, и их посещали 9 млн детей. В середине же десятилетия плата за детские сады и ясли поднялась до 10-15% месячного заработка, что привело к снижению их наполняемости (5 млн детей)*.

Вместе с тем основные показатели, отражающие массовый характер медицинской помощи и образования (там, где сохраняются широкие возможности получения бесплатных или льготных услуг), фактически не ухудшились. По числу больниц, поликлиник, врачей население

* Социальное положение и уровень жизни населения России. 1997. С. 83, 298.

обеспечено примерно так же, как в конце 80-х годов. Численность учащихся в школах и студентов в вузах примерно такая же, как и раньше. Правда, и эти учреждения имеют признаки разрушения. Так, снижению эффективности образования, помимо нехватки материальных средств и неизбежной переходной дезорганизации, способствует общая социальная деградация, например, появление (впервые с 20-х годов) массовой детской беспризорности. Очень тревожный симптом — ослабление установки на получение полного среднего образования.

Что касается жилищных условий, то они по крайней мере не ухудшились. Размеры жилой площади, приходящейся на одного человека, даже увеличились. Расширилась оснащенность жилых домов некоторыми современными базовыми удобствами (водопровод, канализация, горячее водоснабжение). Существенно выросла обеспеченность телефонами жилых районов, особенно в городах. Правда, основы обеспеченности современным жильем населения страны (прежде всего горожан) были заложены в предшествующие десятилетия. Это — та часть наследия советской эпохи, которая способствует поддержанию на приемлемом уровне благосостояния населения даже в условиях резкого обострения экономического кризиса. Но, как и все, жилищный фонд нуждается в обновлении и приумножении. Между тем поскольку в массовом строительстве во второй половине 50-х и в 60-е (а отчасти и в 70-е) годы преобладало жилье, рассчитанное на 30-40 лет эксплуатации, все большую актуальность приобретает проблема старения домов (уже сейчас в ветхих и аварийных домах живут 25-30% населения страны*), а всесторонняя модернизация квартир и домов остается пока за пределами возможностей подавляющего большинства горожан.

Еще на предреформенном этапе практически ушло в прошлое проживание горожан в квартирах многосемейного заселения ("коммунальных"). Так, по данным микропереписи населения 1994 г., почти 62% всех домохозяйств проживали в отдельных квартирах многоквартирных домов, еще 28% — в индивидуальных домах (части дома) и только около 5% — в коммунальных квартирах**. Точно так же и среди респондентов ВЦИОМ, опрошенных в сентябре 1997 г., больше 68% проживали в отдельных квартирах многоквартирных домов и 23% — в собственном доме, части дома (частный сектор). Естественно, что в городах доля отдельных квартир была выше: 94% в Москве и С.-Петербурге, более 85% — в других больших городах и 71% — в средних и малых городах. Вместе с тем жилищные условия основной части населения по-прежнему остаются на уровне минимального благополучия: характерно, что абсолютное большинство респондентов ВЦИОМ, опрошенных в июле 1998 г. (почти 2/3), указали, что в их жилище имеется только одна-две комнаты (19 и 44%***).

Вместе с тем именно в 90-е годы произошла очень важная перемена в жилищных условиях массовых групп населения России: радикально изменилось соотношение форм собственности на жилье, прежде всего в городах. Раньше, вплоть до начала реформ, в жилищном фонде городов абсолютно преобладало государственное и муниципальное жилье (в 1990 г. — 79% против 21% частного сектора, который состоял главным образом из малоэтажных домов деревенского типа, плохо оснащенных коммунальными удобствами). Да и в сельских населенных пунктах, где большую часть жилого фонда составляли дома, находившиеся в частной собственности (в

1990 г. на их долю приходилось 62% сельского жилого фонда), отчетливо прослеживалась тенденция расширения государственного сектора (37% в 1990 г. против 30% в 1980 г.). Начавшаяся с 90-х годов приватизация государственного и муниципального жилья существенно изменила эти пропорции. Всего за 1991–1998 гг. было приватизировано 15,8 млн квартир (44% всех квартир, подлежащих приватизации). В результате в городах к частному сектору теперь относится половина жилого фонда. Процесс этот затронул и сельскую местность: частный сектор расширился здесь до 84%, тогда как государственный сузился до 14%*. С этими данными хорошо корреспондируют сведения, полученные в ходе упомянутого выше сентябрьского опроса 1997 г.: 41% респондентов жили в приватизированных квартирах домов, относившихся прежде к государственному и муниципальному жилому фонду, и еще около 4% — в квартирах, приобретенных в частную собственность.

Как видно, в результате приватизации существенно возросла стоимость семейного имущества у многих миллионов российских семей. И хотя большинство из них пока еще никак не ощутили этого в своей повседневной жизни, по мере развития рынка жилья все большее число людей используют свои жилища как ресурс для решения различных материальных проблем, и эта возможность будет возрастать. О потенциале этого ресурса можно судить по данным о стоимости квартир, продаваемых населению. В 1998 г. она составляла в среднем 270–280 тыс. руб. за одну квартиру**. Но это означает, что совокупная стоимость 15,8 млн приватизированных квартир равнялась примерно 4 трлн руб.

Конечно, ситуация с состоянием лечения, обучения обеспеченности жильем отражает скорее своего рода стагнацию важных сторон жизненного уровня, их относительную стабильность. И все же положение дел в ней решительно отличается от ситуации, сложившейся с питанием, досугом, рекреацией, состояние в которых радикально ухудшилось. У нас, как и прежде, очень многие неудовлетворены своими жилищными условиями, однако весьма показательно, что среди 5 тыс. респондентов ВЦИОМ, опрошенных в начале 1995 г., в 1996 г. и в 1997 г. соотношение вполне и в общем удовлетворенных и совсем и так или иначе неудовлетворенных своим жильем (55 и 44%) было заметно лучше тех пропорций, которые сложились в результате опроса респондентов, оценивших свое питание (44% тех, кто вполне и скорее удовлетворены им и 55% тех, кто скорее и совсем неудовлетворены). А это в принципе подтверждает неравномерность перемен в жизненной обстановке большинства населения.

Но особенно рельефно подобная противоречивость бытовых перемен проявляется при сопоставлении ухудшающихся тенденций потребления с теми, которые отражают его улучшение в 90-е годы, например, существенное обогащение качества и ассортимента домашнего имущества значительной части российских семей. Правда, уровень, близкий к первичному насыщению большинства семей телевизорами, холодильниками, стиральными машинами и т.п., был достигнут еще в прошлом десятилетии (см. табл. 3). Однако в 90-е годы произошло массовое обновление большей части этих бытовых приборов, находящихся в личной собственности. Показательно, что в 1990–1998 гг. только в открытой торговле было продано 35–40 млн телевизоров, 30–35 млн радиоприемников, 25–30 млн стиральных машин, около 20 млн холодильников 25–30 млн магнитофонов***, а это вполне сопоставимо с

* Труд. 1998. 25 июня.

** Россия в цифрах. 1999. С. 118.

*** Экономические и социальные перемены... 1997. № 6. С. 61, 68, 74; Мониторинг общественного мнения... 1998. № 5. С. 77.

* Российский статистический ежегодник. 1999. С. 172.

** Рассчитано по: Там же. С. 174.

*** Там же. С. 447.

общим числом российских домохозяйств. К тому же обновление происходило по большей части на основе приобретения импортных товаров, а это в сегодняшних российских условиях означает заметное повышение качества бытовой техники в очень многих семьях.

Вообще в это время акцент стал смещаться в сторону обновления наборов домашнего имущества. Так, холодильники имелись в 85% семей респондентов ВЦИОМ, опрошенных в июле 1998 г., причем абсолютное их большинство (83%) было приобретено до 1992 г. Наоборот, другие предметы домашнего обихода (например, цветные телевизоры и особенно **видеомагнитофоны**), которые вошли в российский быт позднее, распространены меньше (их имели 60 и 30% респондентов), и приобретены они были в основном именно в 90-е годы. Что касается распространения в быту новейших электронно-информационных устройств — компьютеров, факсов, электронной почты, пейджеров и т.д. — то оно еще только начинается. Так, в июле 1998 г. домашние компьютеры имелись лишь у 3,2% респондентов*.

Еще более очевидным свидетельством увеличения имущества в массовых группах населения стал ускоренный рост числа автомашин в семьях. По официальным данным, в 1980 г. на каждые 100 семей у нас приходилось чуть менее 10 легковых автомобилей, в 1990 г. — 18, а в 1997 г. — уже 37 машин (см. табл. 3). Скорее всего, в этом расчетном показателе завышен уровень оснащенности автомобилями российских семей, поскольку часть "посчитанных" машин уже не пригодна для использования. (Показательно, что в упоминавшемся выше июльском опросе 1998 г. лишь 21% респондентов отметили наличие автомашины в составе их семейного имущества.) Но даже при этих уточнениях можно считать, что в 90-е годы у нас, как и во всех индустриальных странах (правда, с отставанием на полвека), семейный автомобиль если и не стал еще, то явно становится органической частью быта большинства населения.

Разумеется, перемены в сфере быта и потребления происходят неодинаково у разных групп населения. Например, при том, что в январе 1997 г. лишь 37% опрошенных были в общем удовлетворены тем, как питаются их семьи — против 61% неудовлетворенных, опрос выявил также группы, заметно отличающиеся и в худшую, и в лучшую стороны. Так, среди пенсионеров и вообще людей с низкими доходами удовлетворенных было в 3-3,5 раза меньше, чем неудовлетворенных, и наоборот, среди руководителей и в группе людей с относительно высокими доходами примерно в 1,5 раза **больше****. Разница несомненна, но важно видеть и то, что, с одной стороны, и в наименее обеспеченных группах немало тех, кто удовлетворен этой стороной быта, а с другой — среди людей более или менее обеспеченных многие выказывают недовольство тем, как питаются их семьи. О значительной дифференциации населения России по уровню жизни и условиям быта, но равно и о том, что нет абсолютных различий в положении и потребительском поведении даже между крайними по уровню благосостояния **группами**, свидетельствуют данные и относительно других аспектов повседневной жизни большинства населения.

Обе эти тенденции отчетливо проявились, в частности, в ответах опрошенных в ноябре 1998 г. респондентов ВЦИОМ на вопрос: "Отчего Вам лично, отдельным членам Вашей семьи и Вашей семье в целом пришлось отказаться в результате (августовского 1998 г.) кризиса?" Они дают

* Мониторинг общественного мнения... 1998. № 5. С. 77.

** Экономические и социальные перемены... 1997. № 3. С. 81, 83-84.

пишу для доказательства от противного, поскольку очевидно, что отказаться можно только от того, что люди реально имеют или же реально планируют приобрести. Так, преимущественно в группах малоимущих абсолютному их большинству пришлось урезать расходы на продукты питания (80-85%), на некоторые товары повседневного спроса (70-75%), но и в группах с относительно высокими доходами многим (50-60%) пришлось скорректировать эти расходы (эти люди, естественно, экономят на иных продуктах питания и промышленных товарах). Вместе с тем среди людей с небольшим достатком немало и тех, кто из-за кризиса отказался от покупки мебели, электротехники и других достаточно дорогих товаров длительного пользования (35-40%) и даже от весьма крупных трат — на покупку автомашины или жилья (5-9%), от отдыха за рубежом и турпоездок (5-7%). Конечно, в группах более состоятельных людей эти статьи расходов в большей мере претерпели изменения, и тем не менее показательно, что соответствующие ответы фигурировали и в анкетах менее обеспеченных*.

Все эти противоречивые перемены — сложное сочетание последствий разрушения госсocialизма, становления рыночной экономики, переходного кризиса. Главным условием потребления благ и услуг становится платежеспособный спрос населения. Поэтому значительное снижение реальных доходов обусловило соответствующее сокращение потребления большинства населения. Вместе с тем именно переход к рынку способствовал преодолению дефицита и качественному расширению свободы потребительского поведения. Это тем более важно, что на протяжении предшествующих десятилетий дефицит определял структуру потребления и вообще многие стороны повседневной жизни российских граждан. И если еще в 1991 г. среди проблем, вызывающих самое сильное беспокойство, 70% опрошенных в ежемесячных репрезентативных обследованиях отмечали нехватку в продаже продуктов питания и предметов первой необходимости (в иерархии тогдашних житейских тягот привычный дефицит делил первое-второе места с таким относительно новым явлением, как непрерывный рост цен на потребительские товары и услуги, которые в 1991 г. выросли вдвое). Однако уже в 1992 г. и тем более в последующие годы дефицит перестал ощущаться как серьезная проблема, равнозначная дороговизне.

Преобладание в массовом сознании негативных оценок происходящих перемен. Разнонаправленность изменений в трудовых отношениях, условиях занятости, трудовых доходах, в быту и потреблении, происшедших в 90-е годы, вовсе не означает, что одни из них во всех своих проявлениях и во всех случаях влияли либо только положительно, либо только отрицательно на условия и уровень жизни всех групп населения. В действительности векторы перемен в положении одних групп имеют позитивное значение, в положении других — негативное, а положение остальных определяется одновременно преимущественно как отрицательными, так и положительными переменами.

В результате на одном полюсе современного российского общества сгруппировались слои удачливо-благополучных, в основном выигравших от преобразований людей (поскольку в их положении преобладали перемены к лучшему); на другом — совокупность слоев и групп бедствующих, проигравших людей, не имеющих возможности приспособиться к новому строю жизни (их положение определяется преобладанием перемен к

* Мониторинг общественного мнения... 1999. № 1. С. 71.

худшему). А наряду с этими "антиподными" образованиями (точнее, между ними) — конгломерат многочисленных групп, которые одновременно что-то выиграли и что-то потеряли. Расчеты показывают, что в середине 90-х годов в России на долю первых приходилось около одной шестой населения, вторых — до трети, третьих — примерно половина*.

Это означает, в частности, что такой доход, который дает возможность жить в общем в соответствии с современными стандартами, имеют не только самые верхи общества (крупные предприниматели, финансисты, высшие чиновники, политики, журналисты), но и многие люди из основной массы народа — рабочие и специалисты, занятые на предприятиях, которые сумели приспособиться к рынку, мелкие торговцы и бизнесмены "средней руки", интеллектуалы, нашедшие способы реализовать свои таланты и умения. В свою очередь в совокупность групп с чрезвычайно низкими доходами и соответствующим уровнем потребления входят не только люди из "классических", присущих любому обществу категорий бедного населения, но и часть (четверть или даже треть) специалистов и квалифицированных рабочих, которые в обстановке экономического спада, общественного кризиса, крушения привычных устоев жизни оказались в таком бедственном положении практически по всем параметрам труда, быта и потребления.

В отличие от благополучных промежуточные слои, взятые в целом, не имеют ни полной имущественной обеспеченности, ни удовлетворенности жильем и питанием, в бедных же слоях преобладает необеспеченность, неудовлетворенность жильем, плохое питание. Однако их материально-экономическое положение не просто "срединно". Оно отличается еще и тем, что условия жизни у людей этой категории имеют гораздо более противоречивый и разнонаправленный характер, нежели это бывает в благополучной или бедствующей среде, где основные условия жизни скорее соответствуют друг другу. Напротив, в этих промежуточных слоях одни жизненные обстоятельства относительно хороши, а другие — плохи (типичная ситуация — это расхождение, с одной стороны, уровня доходов, а с другой — имущественной обеспеченности и/или жилья, и/или питания). Поэтому эту категорию точнее можно охарактеризовать как промежуточно-противоречивую.

Уже сопоставимый масштаб отрицательных и положительных сдвигов опровергает распространенные мнения о безусловном преобладании ухудшающих тенденций в развитии современного российского общества. Между тем социальную ситуацию определяет также и то, как люди сознают и оценивают свое положение. В конечном счете оценки такого рода зависят от реальных изменений в условиях жизни, но они, хотя и тяготеют к тенденциям объективной жизненной обстановки, отнюдь не тождественны им. Социально-психологические факторы играют тут относительно самостоятельную роль, а разнонаправленность перемен в материально-экономическом положении увеличивает их автономность. Причем решающее воздействие на возобладание позитивных или негативных оценок способны сыграть как устойчивые, долговременно-фундаментальные явления, укорененные в куль-

* В качестве эмпирической базы для этих расчетов были использованы объединенные данные трех опросов ВЦИОМ 1995 г., 1996 г. 1997 г. (всего более 5 тыс. январских респондентов), подвергнутые специальному многомерному анализу. (См.: *Гордон Л., Терехин Т., Будилова Е.* Опыт многомерного описания материально-экономической дифференциации населения (по данным "Мониторинга экономических и социальных перемен") // Мониторинг общественного мнения... 1998. № 1, 2.)

туре, традициях, истории страны, так и сознательные идейно-просветительские воздействия (либо, напротив, отсутствие воздействий) конкретных общественных сил и институтов, а то и вовсе случайное стечение обстоятельств.

В России 90-х годов возможность различных реакций массового сознания при разнонаправленных переменах обернулась преобладанием однородно негативных оценок разнородных изменений реальных условий жизни. Социально-психологическое переживание сдвигов в материальном положении оказалось заметно более пессимистическим, окрашенным в более мрачные тона, нежели это следует из фактического, сопоставимого по размаху соотношения обретений и потерь в народной жизни. Определенно негативно оценивают свое материально-экономическое положение не только действительно бедствующие люди, но зачастую так же и те, кто живет в промежуточных или вовсе благополучных условиях, у кого баланс положительных и отрицательных сдвигов имеет сравнительно уравновешенный характер.

По-видимому, немалое значение для однонаправленно-негативного характера преобладающих оценок неоднородных и разнонаправленных фактических перемен имеет сама новизна, непривычность многих позитивных явлений в противоположность привычной традиционности того, что теряется. Это одна из причин того, что устранение дефицита, очередей, освобождение от унижений и бесправия в сфере услуг, появление свободы потребительского выбора обычно ощущается как гораздо меньшее благо сравнительно с тяготами дороговизны и низких доходов. К тому же некоторые потенциально положительные перемены начинают играть реальную роль лишь после того, как миллионы людей освоят новые возможности, научатся пользоваться ими. Иными словами, потери старых благ всегда ощущаются сразу, тогда как некоторые приобретения имеют, так сказать, отложенный характер.

Сегодня, в период, когда старые формы социальной защиты уже разрушены, а новые еще не освоены, постепенность нередко оборачивается ослаблением фактического уровня социальной защищенности в данный момент, "здесь и сейчас". Во всяком случае именно так воспринимает ситуацию большинство населения.

Преимущественно негативно восприятию разнородных изменений способствует обстоятельство, что людям, чья социализация произошла в рамках прежней общественной системы, почти невозможно полностью приспособиться к современной жизни и тем более принять, освоить ее ценности и символы. В результате характерное для сегодняшней России превышение социально-психологической неудовлетворенности — сравнительно с реальным соотношением объективных ухудшений и улучшений — достигает у части старших и даже средних поколений чрезвычайной напряженности. В условиях глобальной трансформации российского общества не только бедствующие группы населения, но и значительная доля небедствующих людей средних и пожилых возрастов испытывают своего рода социальное отчуждение. Они чувствуют себя если не чужими, то "не вполне своими" в жизни, идущей на смену миру их молодости. Отчуждение, подобно ощущению социальной несправедливости (независимо от того, оправдано оно или нет), так или иначе переносится на оценку других условий жизни, придавая всем им более темную окраску, чем если бы они судили только по фактическому изменению условий труда и быта. А так как люди среднего и старшего возрастов составляют большинство народа, их настроение сказывается на социально-психологической атмосфере всего общества в целом.