

В. С. ТАПИЛИНА

Богатые в постсоциалистической России *

Методологические вопросы и гипотезы исследования

Данная работа представляет собой составную часть исследования трансформации социальной структуры населения в постсоциалистическом обществе. Она направлена на изучение одного из аспектов трансформации социальной структуры — восходящей мобильности в сфере материального благосостояния. Её целью является анализ особенностей формирования «денежной» элиты — слоя богатых — на первых этапах перехода страны к рыночной экономике.

В процессе реформирования общества и перехода к рыночной экономике в структуре населения происходят глубокие изменения. К числу предпосылок трансформации системы неравенств в материальном благосостоянии следует отнести: возникновение реального многообразия форм собственности; создание в ходе приватизации многосекторной экономики; изменение структуры занятости населения, условий получения и структуры доходов у различных социальных групп. Результаты реформирования общества и экономики в этом направлении вполне очевидны, и один из них — углубление дифференциации в распределении материальных благ. Усиливающееся социальное расслоение проявляется, с одной стороны, открыто демонстрируемым богатством «новых русских», а с другой — формированием групп «новых бедных». О масштабах и интенсивности роста социальной дифференциации свидетельствует увеличение децильного коэффициента дифференциации фондов (во сколько раз среднедушевой доход 10% самых малообеспеченных меньше среднедушевого дохода 10% самых высокообеспеченных). За 1992—1995 годы он вырос в России с 5,4 до 13,5. На усиление концентрации богатства и возрастание доли «общественного пирога», принадлежащего богатым, указывает также рост коэффициента Джини, значение которого увеличилось за этот же период с 0,289 до 0,381 [1, с. 64].

Формирование слоя новых богатых стало общепризнанным фактом социальной реальности 90-х годов и привлекло к себе активное внимание исследователей и публицистов. Оценка численности богатых достаточно разноречива, что связано, главным образом, с различиями в критериях определения богатства и богатых. Если подходить к определению числа богатых, ориентируясь на количество налогоплательщиков с самыми высокими доходами, налоги с которых выплачиваются

* В статье используются результаты работы автора по проекту «Богатые в постсоциалистическом обществе: социальный состав, механизмы и источники формирования», поддержанному Российским гуманитарным научным фондом в 1996 году.

Тапилина Вера Сергеевна —старший научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН.

по повышенной ставке, то, по сведениям налоговой инспекции, их доля среди всех налогоплательщиков насчитывала в 1995 году 5% (или примерно 2—2,5% населения). Согласно другим источникам, в число богатых попадают те, чьи доходы сопоставимы с доходами высокообеспеченной части населения США. Такие среднедушевые доходы (50 млн руб. в месяц) имели в 1994 году 1127 тыс. россиян, т. е. 0,7% населения [2, с. 14]. По данным сравнительных международных социологических исследований, самая высокообеспеченная часть населения с душевыми доходами, превышающими в два и более раз средний размер душевого дохода всей совокупности населения, в 1995 году насчитывала 8% [3, с. 19].

Более согласованной является информация об уровне и образе жизни современных богатых. Судя по оценкам самых разных источников, богатые россияне имеют очень высокие стандарты текущего потребления, активно осваивают стиль жизни и стандарты потребления американской и европейской буржуазии. Они становятся владельцами вилл с бассейнами и теннисными кортами, конюшнями, гаражами на несколько машин, поражают размахом при покупке атрибутов престижного потребления (ювелирных изделий, ценных мехов, дорогих автомобилей); ими освоены практически все самые престижные места отдыха в мире.

Изучение особенностей и закономерностей формирования этого фрагмента социальной структуры требует ответа на следующие вопросы: Кто они, из каких социальных слоев вышли? Какие социальные группы образуют верхушку высокообеспеченных? Каковы пути попадания в группу богатых? Какой вклад внесли проводимые реформы в изменение социального состава высокообеспеченных на протяжении 90-х годов? Какова степень открытости группы богатых для новых членов? По большому счету, речь идет о том, какие социальные группы получили наилучшие шансы для достижения материального успеха, кто крупно выиграл благодаря новому экономическому курсу, кто его поддерживает сейчас и будет защищать в будущем. Данное исследование направлено на то, чтобы частично ответить на эти вопросы. При этом мы сталкиваемся с большими методическими трудностями из-за очень низкого удельного веса богатых в структуре населения и социальных барьеров, ограничивающих доступность данной группы для исследователей [4].

Поэтому нередко используются косвенные методы: сведения о налогах на наследство, данные об истории и деятельности различных элитарных клубов и пр. [5—7]. При определении границ исследуемого объекта автор следовал одному из методологических положений социологии потребления (Т. Веблен), а именно, тезису о том, что способом подтверждения денежной силы богатых в глазах окружающих является постоянная демонстрация высокой платежеспособности посредством стандартов потребления [8, с. 78, 84]. В данной работе для определения черты богатства использованы некоторые стандарты потребительского поведения, свидетельствующие либо о максимальной, либо об очень высокой для нашей страны платежеспособности отдельных групп населения: покупка квартир, автомашин и поездки за рубеж с личными целями (отдых, развлечения).

Жилище принадлежит к числу наиболее очевидных и ярких материальных символов социально-экономических и статусных различий в целом [5, 9]. Люди, обладавшие самой большой властью и деньгами, всегда имели большие, благоустроенные и поражающие роскошью дома. Поэтому выделяющийся на общем фоне дом (квартира), отличающийся качеством отделки, нестандартными архитектурно-планировочными решениями, высоким уровнем комфорта, местом расположения, вполне закономерно воспринимается как символ высокого социального положения, власти и богатства его обладателя, устанавливающий социальную дистанцию между ним и его окружением. Будучи одним из наиболее дорогих потребительских благ, квартира или дом доступны для приобретения в собственность без длительной мобилизации денежных средств только самым высокообеспеченным людям. По последним данным, рядовой (среднестатистический) житель страны должен копить средства на приобретение квартиры 47 лет.

Автомобиль как в нашей стране, так и за рубежом всегда служил признаком

материального статуса его обладателей и остается таковым и в настоящее время [9]. Так, например, при сложившемся уровне цен на легковые автомобили средне-статистическому жителю Новосибирска, получавшему в 1994 году заработную плату 180 тыс. руб. в месяц, нужно было вложить в покупку автомобиля 26-летний заработок. Путешествие за границу, предпринимаемое по личной инициативе, требует меньших затрат, но также доступно в основном высокообеспеченным людям.

В качестве основных источников информации использовались следующие документы: регистрационные материалы Бюро технической инвентаризации жилищного фонда одного из районов г. Новосибирска; карточки владельцев личных автомашин, заполняемые при регистрации транспортного средства в органах автоинспекции (один из районов г. Новосибирска, два города областного подчинения и прилегающая к ним сельская местность); личные дела выезжающих за рубеж по собственной инициативе (архивные материалы, Новосибирская область). Во всех трех случаях проводился выборочный отбор документов (механическая случайная выборка). Массив покупателей автомашин за 1991—1994 годы составляют 2424 человека, личных дел международных туристов — 1914 человек. Выборочная совокупность квартир насчитывает около 8 тыс. единиц учета, однако объектом анализа была подвыборка, включающая только ту часть жилищного фонда, которая стала в 1992—1996 годы частной собственностью населения. Она насчитывает 2370 единиц учета. В работе также использованы результаты проведенного автором формализованного анализа текстов ряда массовых периодических изданий (газет и журналов), трех справочно-библиографических изданий; изучение налоговых документов, характеризующих размеры дополнительных доходов населения (1993 г.), статистические данные, а также результаты других исследователей.

Результаты, полученные автором в 90-е годы [10, 11], и данные других исследователей [12—14] дают возможность сделать некоторые обобщения относительно механизмов формирования слоя высокообеспеченных в постсоциалистической России. В целом существует достаточное многообразие путей и способов достижения материального богатства, в той или иной мере доступных и используемых различными социальными группами населения:

1) неконтролируемая возможность определять размеры собственной заработной платы; такой привилегией обладают законодательная и исполнительная власть, первые лица предприятий и организаций (традиционный статусный механизм обеспечения высокого уровня материального благосостояния);

2) отсутствие каких-либо ограничений на рост заработной платы; это преимущество занятых в рыночном секторе экономики (новый, рыночный механизм достижения высокого уровня материального благосостояния);

3) некоторые легитимные и особо высокодоходные виды деятельности предприятий рыночного сектора экономики: спекуляция валютой (работники финансово-кредитной сферы), сырьевыми ресурсами (чиновники сферы хозяйственного управления, работники совместных предприятий и др.), товарами народного потребления (широкие слои населения — студенты, пенсионеры, врачи, научные работники и др.);

4) противоправная деятельность: уклонение от налогов (предприниматели, коммерсанты и другие получатели доходов); взятки (чиновники); хищения (различные группы населения от рабочих до руководителей); подпольное производство спиртного, торговля наркотиками, рэкет и пр. (достаточно широкие и разнородные слои населения).

К числу новых и наиболее значимых механизмов приращения богатства в условиях рыночной экономики относятся доходы от собственности в виде дивидендов. Но этот механизм в нашей стране пока еще не заработал в полную силу. Процесс передачи государственной собственности в руки частных и коллективных владельцев только недавно завершился. Акции пока рассредоточены, находятся в руках миллионов владельцев, доход от них незначителен и не меняет материального положения их владельцев. По данным проведенного автором

анализа документов о налогах, получатели дивидендов, равных двукратной или трехкратной годовой заработной плате, насчитывали к 1994 году менее одного процента от числа лиц, имеющих дополнительные доходы.

Принимая во внимание разнообразие, результативность и доступность путей и способов достижения богатства и возможностей попадания в группу высокообеспеченных, можно считать обоснованными предположения:

- 1) о разнородности социального состава богатых;
- 2) о доминировании среди них лиц, занятых в рыночном секторе экономики;
- 3) о сохранении высокой значимости статусных механизмов формирования (власти, высокого служебного положения);
- 4) о криминальном происхождении части богатства;
- 5) о дифференциации состава высокообеспеченных по степени состоятельности.

Стандарты потребительского поведения как индикаторы высокой материальной обеспеченности

Покупатели жилья. Стремление приобрести комфортную квартиру, загородный дом занимает одно из ведущих мест в потребительских ориентациях преуспевающего, высокообеспеченного населения. По данным, полученным на основе социологического обследования богатых москвичей [13, с. 19—21], самой привлекательной покупкой для большинства богатых людей, независимо от степени их состоятельности и продолжительности пребывания в статусе высокообеспеченных, является автомобиль, даже если при этом не решена жилищная проблема. Это объясняется не только стремлением к широкой демонстрации своей высокой платежеспособности и принадлежности к группе богатых или производственной необходимостью, но и большей доступностью автомобиля по сравнению с собственной квартирой (домом). При высоких запросах к характеристикам жилища (размеры, число комнат, планировочные решения, степень благоустроенности, качество отделки, место расположения и т. д.) его приобретение требует существенно более высоких затрат и, следовательно, большего времени на накопление необходимых средств. Но в целом для высокообеспеченного россиянина квартира (дом) является вторым по очередности объектом потребительских инвестиций. С этой точки зрения, реализованный спрос на квартиры, количество заключенных сделок купли-продажи жилья являются одним из индикаторов численности богатых людей.

Первая половина 90-х годов была начальным этапом формирования в стране жилищной системы рыночного типа. Наиболее ощутимый импульс к созданию рынка жилья дал закон о его приватизации, легитимизировавший передачу государственного и муниципального жилищного фонда в частную собственность. Квартира стала товаром и объектом купли-продажи. В течение 1992—1996 годов, по данным проведенного исследования, в частную собственность населению было передано 30% государственного и муниципального квартирного фонда. Процесс приватизации шел по нарастающей. Из общего числа квартир, ставших частной собственностью за этот период, в 1992 году было приватизировано 8,6%, в 1993—21,6%, в 1994—28,5%, в 1995—31%, а за первый квартал 1996 г.—10,3%.

Границы рынка жилья расширялись по мере увеличения жилищного фонда, переданного в частную собственность населению. Формирование рынка жилья осуществлялось по нескольким направлениям, и в его структуре складывались несколько самостоятельных секторов: купля-продажа высвобождаемых (уже эксплуатировавшихся определенное время) квартир; сделки мены между собственниками эксплуатируемых квартир; инвестирование строительства нового жилья. Каждый из этих секторов привлекал своего покупателя в зависимости от уровня его платежеспособности. Так, объектом купли-продажи в 1992—1996 годах стали в общей сложности 17,1% всех приватизированных квартир, или 5,1% всего квартирного фонда. При этом из общего количества реализованных квартир было продано-куплено в 1993 году 6,7%, в 1994—31,1%, в 1995—51,4%, в 1996 году (I кв.)—10,9%. Этот сектор жилищного рынка позволил, по всей вероят-

ности, решить жилищные проблемы наиболее высокообеспеченным семьям, нуждающимся в неотложном удовлетворении жилищных потребностей.

Другой составной частью рынка жилья являются жилищные обмены, а точнее, мена жилья. В отличие от обменов, из договоров мены вытекают права собственности на объект сделки, и заключаются они только между владельцами собственного жилья. Мена жилья — достаточно распространенный механизм перераспределения жилищного фонда. В условиях глубокого разрыва между доходами населения и рыночными ценами на жилье сделки мены могут быть средством решения жилищных проблем достаточно обеспеченной группы населения, для которой, однако, доступна покупка не целой квартиры, а только ее части, или по средствам плата за повышенный уровень благоустроенности, удобное место расположения и пр. На условиях доплаты за лишнюю площадь, дополнительные комнаты, улучшенную планировку и другие параметры жилья в 1992—1996 годах в сделки мены было вовлечено около 5% приватизированных квартир, или 1,5% квартирного фонда.

Третий фрагмент жилищного рынка — строительство нового жилья, осуществляемое, главным образом, в двух формах — индивидуальной (строительство отдельного дома, коттеджа) и по договору об инвестиционной деятельности, предполагающему передачу построенного жилья перед окончанием строительства в собственность конкретным физическим лицам. По договорам и соглашениям об инвестиционной деятельности организации-заказчики на долевых началах строят жилье для своих сотрудников. Построенное таким способом в 1992—1996 годах жилье насчитывает 9% всех приватизированных квартир, или 2,8% квартирного фонда. Заказчиками строительства такого жилья, как правило, выступают богатые организации, поэтому построенные квартиры обладают повышенным уровнем комфортности (два уровня, наличие при каждой квартире гаража и погреба, большая общая площадь, высокое качество строительных и отделочных работ, оснащение высококачественной сантехники и инженерным оборудованием и пр.).

Однако принцип распределения жилья, возведенного по договорам об инвестиционной деятельности, вряд ли можно назвать чисто рыночным, поскольку только определенная его часть продается за полную стоимость. Часть возведенных квартир передается населению в частную собственность на льготных условиях с оплатой части стоимости его строительства. Так, жилье, построенное с участием муниципальных органов власти, при его распределении работникам бюджетной сферы (учителям, врачам, военнослужащим) передается на условиях оплаты 30% стоимости строительства. Не исключено, что еще более льготными (вплоть до оплаты полной стоимости) могут быть условия передачи построенного жилья своим сотрудникам на преуспевающих предприятиях рыночного сектора экономики.

Удельный вес домов, построенных индивидуальными застройщиками за счет собственных средств, в общем объеме жилья невелик: в Новосибирской области на него приходится, по статистическим данным, 4—5% вводимого жилья. В число этих построек входят как относительно дешевые, небольшие по размерам и с невысоким уровнем благоустроенности дома, так и элитарное жилье повышенного уровня комфортности, доступное для самых богатых людей.

С первых шагов формирования жилищного рынка стало видно, что не все покупатели квартир решают при этом свои жилищные проблемы: часть купленных квартир находится в постоянном обороте, т. е. используется как надежное вложение денег, способное к тому же в условиях стремительного роста цен на них приносить прибыль. Торговля недвижимостью стала одним из направлений предпринимательской и инвестиционной деятельности богатых людей, и некоторые из них являются собственниками пяти — шести квартир даже на территории одного района города.

В общей сложности во всех секторах жилищного рынка в 1992—1996 годах находилось в обращении 9—10% квартирного фонда. Это означает, что заявили

о себе как о богатых, располагающих средствами для покупки такого дорогостоящего потребительского блага, как жилье, примерно 6—7% семей (домохозяйств). Материалы городских бюро технической инвентаризации, будучи надежным и достоверным источником информации о численности покупателей квартир, обладают существенным недостатком: они не содержат прямых показателей, позволяющих идентифицировать их с определенными социальными группами (отраслевыми, профессиональными, должностными и пр.). В этом смысле они аналогичны социально анонимной информации документов налоговой инспекции, не дающих возможности определить социальный статус получателя того или иного дохода. Можно лишь отметить, что наименования предприятий, инвестировавших строительство жилья, а также широко известные фамилии отдельных покупателей указывают на то, что в эту группу самых высокообеспеченных входят работники финансово-кредитных организаций, торгово-промышленных и торговых фирм, акционерных обществ закрытого типа. Более полную информацию о социальном составе самой высокообеспеченной части общества дают материалы о покупателях личных автомобилей.

Социальный состав покупателей личных автомашин, его динамика и дифференциация по уровню платежеспособности. Как уже отмечалось, личный автомобиль относится к числу наиболее дорогих потребительских благ. На доступность личного автомобиля только небольшой части населения указывает относительно невысокая обеспеченность ими. В Новосибирской области автомобиль есть примерно в четверти домохозяйств. Почти половина общего числа индивидуальных автомашин была куплена после 1991 года. Либерализация цен, резкое повышение стоимости автомашин принципиально изменили ситуацию в этом секторе потребительского рынка. Произошли достаточно быстрое его насыщение, изменение характера спроса и формирование иного контингента покупателей. На автомобильном рынке появились новые, богатые покупатели, и их число увеличивается.

Одна из наиболее заметных особенностей социального состава покупателей автомашин заключается в том, что их возрастная структура смещена в сторону лиц молодых и средних возрастов и имеет тенденцию к дальнейшему омоложению. Средний возраст владельцев автомобилей в 1991 году составлял 39,9 лет, а за 1992—1994 годы он снизился до 36,4 лет. Особенно существенным в этот период было омоложение возрастного состава покупателей новых машин: с 45,4 до 36,4 лет. В подавляющем большинстве покупатели автомобилей — это мужчины, и соотношение мужчин и женщин среди них практически не меняется со временем.

Важной характеристикой социального состава владельцев автомашин является место их работы, дающее основной доход. Тип предприятия по форме собственности, сфера занятости отражают, с одной стороны, определенные приоритеты и критерии, в соответствии с которыми распределялись автомашины до начала экономических реформ, а с другой — характеризуют ту роль, которую сыграло изменение формы собственности, структуры занятости и видов доходов населения в трансформации состава богатых.

К 1994 году произошло существенное (в 1,8 раза) сокращение по сравнению с 1991 годом доли покупателей, работающих в государственных учреждениях и на предприятиях. Это вызвано ухудшением материального положения работников данной сферы. В целом в 1991 году 70% всех покупателей приходилось на работников заводов, строительных организаций, научно-исследовательских учреждений, вузов. В 1992—1994 годах ситуация сложилась обратная: работающие на этих предприятиях и в организациях вместе с находящимися на государственном иждивении (пенсионеры, студенты) составляли лишь 28% общего числа купивших автомобили. Остальные 72% это: 1) работники рыночного сектора экономики: малых и совместных предприятий, акционерных обществ, банков, бирж, индивидуальных частных предприятий, кооперативов и 2) не сообщившие о роде своих занятий, приносящих доход.

Вполне уместно предположить, что «анонимные» покупатели автомашин представляют две группы незаконопослушного населения: тех, кто скрывает действительные размеры своих доходов, и тех, кто скрывает источники своих доходов. Характерно, что доля незаконопослушной части покупателей автомашин неуклонно растет. Если в 1991 году указали занятия, дающее доход, **98,9%** покупателей, то в 1992—76,8%, в 1993—40,3%, в 1994 году—21,8%. Скрытие места работы — это проявление желания «быть в тени», способ не «засветиться» перед налоговой инспекцией и правоохранительными органами. Массовость этого явления характеризует криминальный характер части отечественного бизнеса и криминальное происхождение крупных и сверхкрупных доходов, за счет которых, в частности, приобретаются автомобили.

Замена командно-административного механизма распределения материальных благ вызвала перемены и в квалификационно-должностном составе владельцев автомашин. В 1991 году самую значительную группу покупателей составляли рабочие (43%), что практически соответствовало их доле в общей совокупности занятых. Менее доступными были автомашины для специалистов различных областей народного хозяйства: они составляли в 1991 году 25% всех покупателей, насчитывая при этом 38% в совокупности занятых. Наибольшими возможностями купить машину располагали руководители различных рангов и их заместители. Их доля среди покупателей автомашин равнялась в 1991 году 20%, тогда как в совокупности занятых она насчитывала 6,6%.

Произошедшие в 1992—1994 годы перемены в социальном составе покупателей личных автомобилей лишней раз продемонстрировали, что власть и богатство всегда идут рядом. Структурные трансформации состава покупателей связаны со значительным увеличением доли руководителей. В 1992—1994 годах почти каждым третьим обладателем личного автомобиля были директор, генеральный директор, президент, председатель, их заместители, главные специалисты, начальники крупных подразделений. Среди обладателей автомашин их доля еще выше (40%). Рост числа покупателей автомашин из руководящего состава произошел за счет первых лиц предприятий и организаций. Если в 1991 году соотношение руководителей высшего и среднего звена было равно 57:43, то в 1992—1994 годах оно стало 74:26.

Покупатели личных автомашин, будучи в общей массе людьми состоятельными, различаются по уровню денежных возможностей. Одни смогли купить новые машины, а другие — лишь подержанные; одним по средствам иностранные машины, а другим — отечественные; некоторым доступны самые дорогие и престижные модели, другим — устаревшие, но более дешевые модели. Используя эти индикаторы в качестве критериев упорядочивания внутренней структуры совокупности владельцев автомашин, можно условно выделить группы, более или менее адекватные уровням состоятельности: нижнему, среднему и высокому.

Эмпирическое наполнение этих групп показало, что на нижнем уровне состоятельности находятся 40% покупателей, на среднем — 28%, на высоком — 32%. Таким образом, среди покупателей автомашин доля тех, кто не ограничен в средствах и может позволить себе покупку самого дорогого (до 46 тыс. долл. в ценах 1994 г.) и престижного автомобиля, составляет лишь третью часть (или примерно 1% всего взрослого населения). В каждой из выделенных денежных страт представлены самые разные социальные группы, но при этом просматриваются тенденции увеличения или уменьшения их доли от менее богатых к более богатым. По направленности этих тенденций можно сказать, что по мере перехода от группы просто состоятельных покупателей к самым богатым увеличивается концентрация лишь нескольких социальных групп: 1) по квалификационно-должностному составу — руководителей; 2) по сфере занятости — работников органов управления, финансово-кредитных организаций и торговли; 3) по форме собственности — занятых в рыночном секторе экономики. Именно представители этих социальных групп и составляют «ядро» Денежной элиты нашего общества.

Социальный состав международных туристов и его динамика. Международный-

ный туризм относится к числу наиболее дорогих потребительских услуг, доступных в основном обеспеченным слоям населения. Его развитие и массовое распространение связаны в первую очередь с повышением уровня жизни населения. Поэтому для международного туризма характерны, с одной стороны, концентрация туристских услуг в достаточно развитых странах, а с другой — лидерами по числу граждан, выезжающих за границу, являются наиболее богатые страны мира. Россия не относится к числу стран с высоким уровнем жизни и поэтому занимает довольно скромное место по числу выездов россиян за рубеж.

Поездка на отдых за рубеж для россиян почти всегда была и не потеряла за последние годы роль символа статусного потребления, но в целом направления и цели поездок, а также состав выезжающих претерпели существенные изменения. В условиях командно-административной системы распределения поездки за рубеж, особенно в капиталистические страны, относились к числу типичных «номенклатурных» благ, доступных в основном партийно-административной элите. Перелом в развитии международного туризма произошел с началом либерализации экономики, прежде всего это было связано со снятием в 1992 году ограничений на покупку валюты и с упрощением в дальнейшем оформления выезда за рубеж. Тысячам россиян, имевших большие деньги, предоставилась наконец-то возможность побывать за границей фактически в любой интересующей их стране. Одновременно с началом либерализации населению стало понятно, что в условиях инфляции опасно и бессмысленно хранить деньги где бы то ни было. Некоторые из владельцев крупных денежных сумм стали спасать сбережения, переводя их в конвертируемую валюту, другие на этом не останавливались и стали приумножать свои деньги, занявшись шоп-туризмом.

В общей сложности во всем потоке выездов по личной инициативе из Новосибирской области в настоящее время приходится на отдых 7%, на «челночный бизнес» — 66%, на поездки в гости — примерно 27%. Структура зарубежных поездок показывает, что доля очень обеспеченных людей, готовых при поездке за границу просто тратить деньги, а не зарабатывать, среди международных туристов не очень высока (в несколько раз ниже, чем в других странах). Но это не означает, что состоятельные есть только среди празднично отдыхающих. Богатые люди есть и среди «челноков». Доходы челночного бизнеса являются важной составной частью доходов рыночного сектора в целом: на долю «челноков» приходится 70% ввозимой в Россию одежды, 30% аудио- и видеотехники, немалая часть продуктов питания, что говорит о концентрации в их руках больших денежных средств. Однако эти средства концентрируются в руках немногих. По сведениям Государственного таможенного комитета, 3% пассажиров ввозят в страну столько же, сколько остальные 97% [15, с. 29]. Эти три процента, вероятно, и представляют самую богатую часть «челноков».

Соотношение между потоками выезжающих за рубеж с различными целями за небольшой период времени (1991—1994 годы) радикально изменилось. Иной стала география поездок, изменился и социально-демографический состав выезжающих. Прежде всего он значительно помолодел. В 1991 году молодежь в возрасте до 30 лет была наименее малочисленной группой среди путешественников — на ее долю приходилась пятая часть выехавших. К 1994 году численность молодежи этого возраста увеличилась до 37%. Еще выше концентрация молодых среди шоп-туристов. Одновременно с этим почти в пять раз сократился удельный вес людей старше 50 лет.

Одной из характерных черт структуры занятости выезжавших за границу является возрастающая доля неработающего населения (в 1994 году она составила 17%). Следует отметить, что термин «неработающие» чаще всего неадекватен их действительному статусу, несмотря на то, что, заполняя соответствующие документы, представители данной группы определяли его именно таким образом. На самом деле неработающие в этой совокупности — часть трудоспособного населения, которая не работает по найму вообще или имеет трудовые отношения с другими физическими лицами, не скрепленные какими-либо трудо-

выми договорами. Фактически сфера деятельности многих из них и, видимо, основной источник доходов — закупка и продажа товаров народного потребления. В то же время нельзя не отметить, что, не работая по найму, входящие в эту группу не являются владельцами (во всяком случае, легальными) какого-либо собственного дела. Следовательно, к этой категории наряду с живущими от частной торговли относятся и люди с занятиями криминального характера: рэкетеры, мошенники, воры, подпольные изготовители спиртного, проститутки и пр.

В большинстве случаев не состоящие в трудовых отношениях с предприятиями и организациями до недавнего времени работали на государственных предприятиях или в государственных учреждениях, и лишь 30% из них никогда не работали и не имеют трудовых книжек. Квалификационный состав бывших работников госсектора показывает, что наиболее многочисленные группы составляют уволившиеся из сферы материального производства, учителя, медицинские работники, работники учреждений культуры, т. е. экономическая реформа «вытолкнула» из государственного сектора в сферу частной торговли квалифицированную, но наименее оплачиваемую или лишенную каких-либо перспектив часть работающего населения.

Другая характерная черта структуры занятости выезжающих за рубеж — почти двукратное увеличение удельного веса занятых в рыночном секторе экономики. Особенно выразителен в этом отношении состав побывавших в шоп-турах, среди которых три четверти приходится на работников рыночных структур.

Ядро квалификационно-должностного состава международных туристов образуют три не слишком отличающиеся по численности группы: руководители (20%), рабочие (21%), специалисты (29%). Особенность динамики квалификационно-должностного состава — более чем двукратный рост числа руководящих работников (с 9% в 1991 г. до 21% в 1992—1994 гг.), а также служащих (счетно-контрольный персонал) и уменьшение численности специалистов (с 35% до 28%) и рабочих (с 26% до 20%).

Среди руководителей преобладают первые лица предприятий и организаций. Их примерно в три раза больше, чем руководителей структурных подразделений. Руководители высшего звена заняты преимущественно в рыночном секторе: 81% из них — директора, генеральные директора, председатели, президенты или их заместители в товариществах, фирмах, кооперативах, совместных предприятиях и т. д.

Имеющаяся информация о международных туристах не содержит каких-либо индикаторов стратификации их состава по степени состоятельности. Но если судить по усилению концентрации различных социальных групп в потоке выезжающих на фоне стремительного удорожания стоимости таких поездок, то к самым преуспевающим представителям в целом обеспеченной части населения следует отнести работающих в рыночном секторе экономики, руководителей высшего звена, занятых в сфере управления и в силовых структурах. В потоке международных туристов увеличивается также численность врачей, учителей, что говорит, однако, не столько о растущем благосостоянии этих профессиональных групп населения, сколько, наоборот, об отсутствии у них других возможностей поддерживать сложившиеся ранее стандарты материального потребления. Во всяком случае, их удельный вес среди покупателей автомашин почти не увеличивается.

Старые и новые способы повышения благосостояния, старые и новые богатые

Анализ социального состава самых обеспеченных людей нашего общества показывает, что в настоящее время действуют одновременно старые и новые механизмы достижения материального успеха и формирования слоя богатых. В первом случае продуктом их функционирования являются различные группы власти, а во втором — верхушка российского бизнеса, «новые русские». Особенности формирования и источники пополнения этих двух главных носителей богатства в нашем обществе заслуживают более пристального внимания.

Старые механизмы достижения материального успеха — власть, высокое служебное положение — до начала перевода общества на рельсы рыночной экономики обеспечивали право на контроль над собственностью, на привилегии и на присвоение высокой доли общественного богатства, а в настоящее время — на привилегии, присвоение собственности и доходов от нее. Этот механизм формирования богатства доступен лишь относительно небольшой части общества, имеющей достаточно высокие статусные позиции в сфере законодательной и исполнительной власти, территориального и хозяйственного управления. Они располагают огромными социальными связями, прочными материальными тылами, позволяющими легко трансформироваться, адаптироваться к меняющейся ситуации, не покидая, как правило, властного, экономического и денежного «олимпа». Это подтверждается многими исследованиями властной элиты. Бывшая партийно-государственная бюрократия сравнительно легко востроилась в рыночную экономику. По данным одного из обследований, в частный сектор ушла треть из 141 опрошенных бывших лидеров регионов (в их число входили 50 первых секретарей обкомов, 50 председателей облисполкомов и 41 первый секретарь горкома КПСС) [12, с. 18—21]. Но в целом правящий класс сохранил власть и связанные с ней преимущества, пожертвовав коммунистической идеологией и поделившись властью с некоторыми выдвиженцами демократического движения 80—90-х годов.

Справедливость этого высказывания подтверждает проделанный автором контент-анализ материалов справочника «Кто есть кто в России и ближнем зарубежье» [16]. Справочник содержит биографии 1,5 тыс. наиболее известных представителей исполнительной и законодательной власти, политических деятелей, известных ученых, артистов, художников, военачальников, дипломатов. На основе этой информации был скомпонован массив данных о представителях российской исполнительной и законодательной власти (центральной и региональной), занимавших в сентябре 1994 года официальные посты во властных структурах. Он включает 275 человек. Результаты анализа показывают, что лишь 40% облеченных властью пришли со стороны, т. е. не из властных структур. В большинстве своем новая власть вышла из недр старой: там она сделала свои первые шаги и прошла длинный путь восхождения. Средний срок службы во властных структурах различного вида и уровня — 15,7 лет. Выдвиженцы последних лет (со стажем работы в органах власти до 5 лет) составляют 16%, а попавшие во власть в начальный период перестройки (со стажем 5—9 лет) — 14%. Таким образом, на 70% «потомственную» власть представляет старая гвардия. В отраслевых структурах учились управлять 55% представителей власти, в партийных — 33%, на промышленных предприятиях — 25%, в органах территориального (советского) управления — 25%, в комсомольских и профсоюзных — 10%, в силовых структурах (КГБ, МВД) — 5%.

Подавляющее большинство облеченных властью (98%) имеет высшее образование, а половина — ученые степени и звания (27% — кандидаты наук, 16% — доктора наук и 7% — члены-корреспонденты и академики). Из групп, с которыми властной элите пришлось поделиться властью, в первую очередь следует назвать работников науки. Они составляют 23% и 40% попавших во властные структуры со стороны. Следующая по величине группа (8%) — выходцы с промышленных предприятий.

Выходцы из сфер управления и науки являются также ключевыми фигурами в формировании новых богатых, в частности элиты российского бизнеса. Такой вывод можно сделать на основе результатов контент-анализа материалов, знакомящих с биографиями и деятельностью бизнесменов, добившихся наибольших успехов в своем деле, признания и известности. Это данные справочника «Элита российского бизнеса» [17], а также материалы газет и журналов за 1991 — 1994 годы.

Массив данных составил 320 человек. Половина вошедших в выборочную совокупность — первые лица, руководители индивидуальных частных предприятий, акционерных обществ, банков, бирж, совместных предприятий и пр., а вторая половина — члены наблюдательных советов, правлений президиумов и т. д. Полу-

ченные результаты показали, что предпринимательская элита, т. е. одна из основных составных частей денежной элиты, сформировалась в первую очередь за счет бывших работников управления и науки. В ее составе они образуют две самые представительные и одинаковые по численности группы (по 21% каждая). Вслед за ними идут выходцы с промышленных предприятий (13%) и бывшие работники сфер просвещения, здравоохранения, культуры (13%). По квалификационно-должностным характеристикам в прошлом нынешняя предпринимательская элита — это наиболее квалифицированная часть работников умственного труда. До прихода в бизнес 29% из них работали руководителями различных управленческих структур, предприятий и организаций, а 60% были специалистами в управленческих структурах, научных, медицинских учреждениях, учебных заведениях. Преимущественные направления деятельности в сфере бизнеса у бывших управленцев и научных работников — финансирование, кредитование, страхование и оптовая торговля, т. е. самые доходные занятия, приносящие наиболее высокие прибыли.

Заключение

Экономические преобразования российского общества создали предпосылки повышения вертикальной социальной мобильности в сфере материального благосостояния, расширив пути и способы достижения материального преуспевания. Существование разнородных механизмов и способов обеспечения высокого уровня материальной обеспеченности дало шансы достичь его вершин выходцам из разных социальных слоев.

В формировании состава денежной элиты в 1991—1994 годах имели место как воспроизводственные, так и циркуляционные процессы. С одной стороны, некоторые старые механизмы приращения богатства не утратили своего значения, и лидерами материального преуспевания по-прежнему остаются власти, руководители, прежде всего первые лица предприятий и организаций. С другой стороны, новый экономический курс открыл легитимные пути к высокой материальной обеспеченности тем профессиональным группам населения, которые до этого в основной массе занимали нижнюю половину стратификационной шкалы по материальному благосостоянию и не имели шансов продвижения вверх. С этой точки зрения, сегодняшняя денежная элита более открыта для новых членов, чем прежняя. Шанс подняться вверх реализовали ушедшие в бизнес и в коммерцию научные работники, врачи, инженеры, преподаватели. Наиболее вероятно, что это была та часть, которая имела сильную установку на материальное процветание. Такую же возможность получили и выходцы из других социальных слоев — рабочие, служащие, не имеющие высокого уровня образования, но бизнесмены и коммерсанты «с рождения» или по призванию. Довольно распространенным способом достижения богатства является противоправная деятельность, поэтому среди высокообеспеченных незаконопослушное население составляет заметную часть.

Для того чтобы стать высокообеспеченным, многим новым богатым пришлось заплатить одинаково высокую цену: сменить занятие, сферу деятельности, профессию. Рыночная экономика дала возможность получать доходы, достойные труда, в основном занимающимся определенными видами деятельности, в определенных сферах. Подавляющая часть населения, оставшаяся на тех же рабочих местах, по-прежнему не получает заработной платы, которая была бы стимулом эффективной работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистическое обозрение. 1996. № 1.
2. Бизнес. Ежемесячный журнал. 1994. № 6.
3. Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень ВЦИОМ. 1995. № 1.

4. *Пэнсон М., Пэнсон-Шарло М.* Социальная дистанция и специфические условия полумализованного интервью. Практика исследования аристократии и крупной буржуазии // Социология: методология, методы, математические модели. 1995. № 5/6. С. 190—213.
5. *Ландберг Ф.* Богачи и сверхбогачи. О подлинных правителях США. М., 1975.
6. *Case C.* Entree to American Traditional Upper Class//The American Sociologist. 1994. Vol. 25. № 2. P. 46—58.
7. *Winnik A. J.* Toward Two Societies. The Changing Distribution of Income and Wealth in the U. S. since N. Y.-L., 1960.
8. *Веблен Т.* Теория праздного класса. Ч. 1. М., 1984.
9. *Belk R. W., Bahn K. D., Mayer R. N.* Developmental Recognition of Consumption Symbolism//Journal of Consumer Research. 1982. Vol. 9. P. 4—17.
10. *Богомолова Т. Ю., Тапилина В. С., Михеева А. П.* Социальная структура: неравенство в материальном благосостоянии. Новосибирск, 1992.
11. *Тапилина В. С.* Власть и богатство // ЭКО. 1994. № 2. С. 75—84.
12. *Бунин И.* Офис на Старой площади//Новое время. 1993. № 36. С. 18—21.
13. *Крыштановская О.* Счастье — в деньгах // Столица. 1994. № 42. С. 19—21.
14. *Крыштановская О.* Трансформация старой номенклатуры в новую российскую элиту // Общественные науки и современность. 1995. № 1. С. 51—65.
15. Коммерсантъ-Daily. 1994. № 1.
16. Кто есть кто в России и ближнем зарубежье. М., 1993.
17. Элита российского бизнеса. М., 1993.

В. Тапилина, 1996