

©2000 г.

Т.Ю. ЧЕРКАШИНА

О СУБЪЕКТИВНО НОРМАЛЬНОМ ДОХОДЕ

ЧЕРКАШИНА Татьяна Юрьевна - аспирантка кафедры общей социологии Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН.

Бесспорен факт, что одним из следствий экономических преобразований в современной России стало уменьшение реальных доходов значительной части населения [1]. Обострение материальных проблем, постоянная пропаганда материальных символов новой жизни (через рекламу, зарубежные фильмы) и их предложение на потребительском рынке привели к тому, что в сознании россиян материальные стороны жизни потеснили другие (культурные, социальные, политические, личностные). Вопрос "Нормально ли вы живете?" теперь подразумевает "Хватает ли вам денег, чтобы жить нормально?". У нормальной жизни появился денежный эквивалент, для измерения которого социологи предлагают величину доходов, которые, по мнению респондентов, позволяют семье жить нормально. Нормальный доход - это условия жизни, которые приемлемы для индивида. Величина расхождения между нормальным и действительным положением отражает не только комфортность материальных условий, но и степень развития притязаний. Превышение нормального дохода над действительным является необходимым условием для выработки стратегии экономического поведения семьи. В то же время *значительное* превышение нормального дохода над действительным может свидетельствовать о нереалистичности устремлений человека. Зарубежные ученые давно установили, что результат, которого индивид стремится в принципе достичь, всегда выше реально ожидаемого [2]. Это частично подтверждено в сфере распределения доходов: большинство респондентов ожидает зарабатывать меньше, чем им необходимо, чтобы жить комфортно [3]. Следовательно, большое расхождение между нормальным и действительным доходом может указывать на то, что респонденты желают многого, но не ожидают получить очень высокий доход. Американцам удалось отследить то меньшинство, которое ожидает зарабатывать столько, сколько им необходимо или даже больше. И в данной работе предпринята попытка выяснить не только общие представления о нормальном доходе, но и о возможности в нынешних условиях жить так, как респондентам представляется нормальным.

Представления о нормальной жизни, а, следовательно, и о нормальном доходе, конечно же, неоднородны. Для тех, кто постоянно живет в стесненных обстоятельствах, может оказаться достаточным, или нормальным, удовлетворение первоочередных, насущных потребностей. Наоборот, для тех, кто поднялся над удовлетворением насущных потребностей, нормальное приобретает более широкое значение. Раньше, при исследовании субъективных оценок материального положения, отечественные социологи полагали, что различные категории населения, выделенные не только по

Работа выполнена при поддержке Московского общественного научного фонда.

уровню дохода, но и по образовательному статусу, месту жительства и возрасту, имеют разные запросы (разные референтные образцы потребления). Но сегодня, на фоне массового снижения реальных доходов населения, возросло значение материальных ценностей. Успех материальный стал синонимом успеха социального. В какой мере представления о нормальном доходе определяются социальным статусом, стали ли они детерминироваться только действительным доходом?

В исследованиях середины 90-х годов было обнаружено, что представления россиян о нормальном доходе дифференцированы сильнее, чем представления о прожиточном минимуме, ниже которого семья считается бедной [4; 5]. Эмпирические исследования показывают, что реальные доходы большинства россиян ниже нормальной отметки. Такое положение характерно и для более ранних периодов [6; 7]. Однако с ростом доходов уменьшается разрыв между величиной желаемого и действительного [4; 6]. Следует учитывать также инфляционные оценки и ожидания населения. Респонденты, ожидающие роста цен, указывают более высокий уровень нормального дохода в сравнении с более низкими оценками тех, кто уверен в снижении темпов инфляции [8]. Предположение о том, что требования к уровню жизни основываются не только на реальных доходах, но зависят от ценностных ориентаций и развитости материальных потребностей индивида, получило подтверждение в работах зарубежных социологов. Они установили, что нормальный доход у ориентированных на материальный успех на 50% выше доходов обычных граждан [9].

Информационной базой представленного исследования выступают данные второго этапа Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ), осуществленного Институтом социологии РАН совместно с Университетом Северной Каролины (США) и Институтом питания Академии медицинских наук на одной и той же совокупности семей в разное время. В исследовательском проекте использованы данные четырех "волн": опросы проводились в ноябре - декабре 1994, октябре 1995, октябре 1996 и ноябре 1998 гг. В каждой "волне" изучены по 4 тыс. домохозяйств из 38 регионов России.

Исследователи исходили из предположения о том, что субъективно нормальный доход семьи (СНДС)¹ - это интегральный показатель, который является функцией действительного дохода, которым располагает семья (ДДС)², размера и структуры домохозяйства, а также социального статуса респондента, развитости его потребностей, ориентации на потребительское поведение референтной группы, структуры ценностных приоритетов, сравнения с материальным положением в прошлом. Иными словами, мнение о том, какой доход в месяц может обеспечить нормальную жизнь семье, строится на объективной (доход) и субъективной (сознание респондента) оценках. Социальный статус, возраст, пол, место проживания, размер семьи могут определять как величину дохода, так и субъективные факторы притязания.

Субъективно нормальный доход можно рассматривать как минимальный уровень желаемого дохода: позволительно желать жить богато, но большинство хотело бы жить, как минимум, нормально. Вполне естественно, что нормальный доход значительно выше количественных оценок уровня бедности и ниже уровня богатства. Данные также показывают, что под нормальной жизнью подразумевается удовлетворение круга потребностей, гораздо шире насущных: действительный доход респондентов, которые не обеспокоены обеспечением семьи самым необходимым в ближайший год, составляет примерно половину от денежного эквивалента нормальной жизни (табл. 1). Чтобы жить нормально, по мнению опрошенных, мало той суммы, которая позволяет приобретать самое необходимое. Неудивительно, что когда почти треть населения имеет доходы ниже официального прожиточного минимума, только десятая часть респондентов (11,4%) располагает доходом, который примерно равен

¹ Величина, указанная в ответе на вопрос "Сколько денег нужно Вашей семье в месяц, чтобы жить нормально?"

² Размер дохода, указанный в ответе на вопрос "Каким был денежный доход всей Вашей семьи в течение последних тридцати дней?"

Субъективные оценки различных уровней материальной обеспеченности (1998 г.)

Уровень обеспеченности (в руб. на одного человека)	Среднее абсолютное значение	Медианное абсолютное значение	Среднее отношение к душевому субъективно нормальному доходу	Среднее отношение субъективно нормального дохода к оценке уровня обеспеченности
Субъективный уровень бедности	268,66	200,00	0,19	11,97
Субъективно нормальный доход	1719,48	1000,00	1,00	1,00
Субъективный уровень богатства	30537,88	5000,00	24,01	0,28
Действительный доход	497,85	350,00	0,47	6,67
Действительный доход при разной степени беспокойства"				
не очень обеспокоен	686,19	500,00	0,59	4,79
совсем не обеспокоен	944,81	562,40	0,55	6,47

Данные отношения - средние из соотношений доходов, указанных отдельными респондентами, а не соотношение средних по выборочной совокупности доходов.

Вопрос формулировался так: "Насколько Вас беспокоит то, что Вы не сможете обеспечить себя самым необходимым в ближайшие 12 месяцев?" Варианты ответов: очень; немного; и да, и нет; не очень; совсем не беспокоит; затрудняюсь ответить; отказ от ответа.

или выше нормального. В 1998 г. 60,3% из тех, кто считал для себя нормальным доход, составляющий меньше 0,8 от действительного, входили в число 20% самых богатых респондентов. Среди тех, кто назвал нормальным доход, составляющий от 0,8 до 1,2 от действительного, доля богатых - 40,7%, а из четвертого квинтиля - 26,4%.

Таким образом, представления о нормальном доходе зависят от действительных доходов. Коэффициент корреляции Спирмана для двух переменных - душевого субъективно нормального (ДСНД) и действительного доходов (ДДД), - равный в 1998 г. 0,441, свидетельствует о существовании зависимости между ними: чем выше реальные доходы человека, тем больше его притязания к уровню жизни. Обнаруженную тенденцию подтверждают данные табл. 2. Они показывают: менее обеспеченные респонденты выбирают субъективно нормальный доход из первых групп распределения. Например, три пятых респондентов из самых бедных семей указали субъективно нормальный доход, который в два раза меньше среднего, а три пятых респондентов из самых богатых семей выбрали субъективно нормальный доход из последней, самой богатой, группы. Но каким бы высоким ни был денежный аналог нормальной жизни, место семьи в субъективной иерархии по доходу в большинстве случаев близко к месту в объективной иерархии.

Одномерный дисперсионный анализ показал, что чем выше образование, моложе возраст, урбанизированнее место жительства, тем больше величина ДСНД. Например, если принять средний доход, который хотели бы иметь самые старшие респонденты (66 лет и старше) в 1998 г. за 1, то нормальный доход для молодых (до 25 лет) будет равен 1,66. Субъективно нормальные доходы у не имеющих сред-

Сопоставление объективной и субъективной иерархии по доходам в 1998 г. (доля от среднего значения распределения в %)

Группы по действительному душевому доходу	Группы по субъективно нормальному душевому доходу					
	1	2	3	4	5	6
1 (менее 0,25)	34,4	31,0	17,2	5,1	6,5	5,8
2 (0,26-0,5)	19,2	33,0	23,7	9,5	9,6	5,0
3(0,51-0,75)	9,3	27,3	30,6	13,2	11,5	8,2
4(0,76-1,00)	5,1	22,8	31,5	15,3	14,9	10,3
5(1,01-1,50)	4,4	17,5	26,1	17,9	18,4	15,7
6 (1,51 и больше)	3,0	6,7	15,8	15,3	24,6	34,6
Вся совокупность	12,3	23,4	24,5	12,7	14,1	12,9

Таблица 3

Отношение душевого субъективно нормального дохода к действительному респондентов разного достатка

Квинтили по ДЦД*	1994	1995	1996	1998
1-й (самые бедные)	9,6	12,9	13,9	15,9
2-й	3,6	3,9	4,3	5,4
3-й	3,3	3,2	3,2	4,3
4-й	2,8	2,9	2,7	3,3
5-й (самые богатые)	1,9	2,1	1,9	2,5
Средние значения по всем квинтилям	4,2	4,7	5,2	6,2

В 1994-1996 гг. на 20-процентные доли распределены домохозяйства по уровню среднего душевого дохода, а в 1998 г. за основу взято распределение взрослого населения по уровню душевого дохода.

него образования и имеющих высшее соотносятся как 1 : 1,98. Для жителей Москвы и Санкт-Петербурга нормальным считается доход, в 2,82 раза превышающий ДСНД жителей сельской местности.

Мы также пытались выяснить, прямо или косвенно (через доход) влияет на уровень притязаний социальный статус. Ведь, как показывают данные, более высокий размер субъективно нормального дохода указывают члены той статусной группы, которая имеет более высокий средний действительный доход. Чтобы ответить на этот вопрос, внутри крайних и среднего квинтилей распределения дохода по душевому доходу были отобраны респонденты, чей доход равен или незначительно отличается от медианного для каждого квинтиля. Так образовались группы, численность которых достаточна для статистического анализа, а действительные доходы в них примерно равны.

Среди бедного населения (выборка из 1-го квинтиля), проживающего в городах и сельских поселениях, различия небольшие, и лишь жители столицы отличаются высокими притязаниями. При среднем уровне обеспеченности (3-й квинтиль) мнения горожан и сельчан уже более дифференцированы, а при высоком (5-й квинтиль) - горожане приближаются в своих притязаниях к жителям столицы, тогда как притязания сельских жителей в два раза ниже. В любом случае, живущие в сельской местности считают, что для нормальной жизни им необходимо меньше денег, чем живущим в городе. Этот вывод подтверждается и тем фактом, что среди самых непритязатель-

ных респондентов (чей субъективно нормальный доход составляет 0,8 или меньше от действительного) половина - жители сельской местности (в выборочной совокупности они составили четвертую часть). Видимо, стандарты жизни "привязаны" к конкретной территориальной среде. Село предъявляет более низкие требования к денежному эквиваленту нормальной жизни по ряду причин. Во-первых, возможность обеспечения семьи продуктами питания минуя сферу торговли, а значит, и денежного обращения снижает потребность в "живых" деньгах. Во-вторых, референтные образцы потребления более скромны в силу меньшего товарного предложения, как в натуральном, так и в стоимостном выражении. Возраст проявляет себя одинаково во всех доходных группах: наибольшими запросами отличаются респонденты среднего возраста, немного отстает от них молодежь, тогда как пожилые максимально скромны. Наиболее высоким потребительским потенциалом - готовностью увеличить потребление при увеличении дохода - обладают респонденты в тех группах, которые не исчерпали возрастной ресурс активности. Она проявляется в повышенном "потребительском темпераменте": более молодые охвачены азартом потребления, тогда как многого "уже не надо". При схожести характера возрастных различий степень их проявления варьируется в разных доходных группах: при более высоком текущем доходе мнения респондентов разного возраста дифференцируются сильнее, чем при низком доходе. При равных доходах опрошенные без среднего образования считают, что им необходимо для нормальной жизни гораздо меньше, чем получившим более высокое образование. Чем выше статус, тем сильнее выражена дифференцирующая способность образования. Иными словами, если бедность скорее уравнивает людей в притязаниях, то достаток расширяет пространство дифференциации мнений.

Периодическое проведение опросов позволяет проследить то, как изменяется соотношение притязаний россиян и их действительных доходов. Полагая, что реальный доход - фундамент для достижения желаемого дохода, важно рассматривать именно *относительное* превышение субъективно нормального дохода над действительным, которое отражает цену преодоления абсолютной разницы. Среднее соотношение представлений о нормальном доходе и объективных характеристик дохода изменилось от 4,17 в 1994 до 4,76 в 1995 и до 5,16 в 1996 г., а в 1998 г. составило уже 6,24. Как видно из табл. 3, увеличение происходит за счет роста соотношения переменных внутри наименее обеспеченных групп. Увеличение уровня притязаний может быть вызвано как снижением действительного дохода, так и увеличением представлений о нормальном доходе. Возможно, вследствие большей открытости общества произошли изменения в запросах, обусловленные появлением новых образцов потребления, освоением норм современной западной культуры, которая активно проникает не столько в трудовую, сколько в потребительскую сферу. Кроме того, ослабление идеологического контроля государства за повседневную жизнь россиян привело к ослаблению контроля за потребительскими ориентациями: хотеть стали большего. Раньше при слабом насыщении потребительского рынка товарами контроль выражался в пропаганде "разумных потребностей". Результатом стало превышение желаемого дохода на одного члена семьи над реальным, составившее не более половины от реального [7] (а не в пять раз, как в 90-е годы). Еще одна причина может заключаться в том, что деньги стали главным средством доступа к материальным благам, таким как жилье, санаторно-курортное лечение, автомобиль, дефицитные товары, которые до 90-х годов можно было получить через фонды общественного потребления или близость к каналам перераспределения. Иными словами, возрастает ценность денег как таковых: то, что можно было достать, теперь можно купить. Все это влияет на представление о нормальном доходе.

Возможно также, что высокая инфляция в середине 90-х годов сделала проблематичным сбережение ради накопления денежных средств для крупных покупок. Поэтому респонденты стремятся иметь столько денег, сколько необходимо, чтобы их быстрее и эффективнее потратить. Кроме того, снижение сберегательной активности, зафиксированное по данным мониторинга [10], привело к активизации сферы потреб-

ления в противовес сфере сбережения, и, как следствие, к желанию иметь *сейчас* как можно больше денег.

Данные панельного обследования, фиксирующие характеристики одной и той же совокупности респондентов через определенный временной интервал, позволяют оценить, за счет чего - изменения доходов или представлений о нормальном доходе - меняется уровень притязаний. Три периода - 1994-1996 гг., 1995-1996 гг. и 1996-1998 гг. - характеризуются разнонаправленными тенденциями: за первый и третий периоды произошло общее снижение реальных (индексированных согласно росту цен) доходов населения, а за второй - их повышение. Наши результаты совпадают с данными Госкомстата.

Увеличение уровня притязаний с 1994 до 1995 и с 1996 до 1998 гг. произошло из-за снижения уровня жизни, а не притязаний, а с 1995 до 1996 г. определяющим оказался рост величины субъективно нормального дохода. Выяснилось, что инертность представлений о нормальном доходе в периоды снижения реального дохода и опережающий рост в периоды увеличения последнего приводят к тому, что при постоянных колебаниях реального дохода происходит накопление относительной разницы этих величин. Но важно также отметить и другое обстоятельство: экономическая ситуация в стране оказалась мощным фактором изменения притязаний людей: *в период общего снижения доходов снижение притязаний произошло во всех квинтилях, даже в тех, где реальный доход увеличился. И, наоборот, в период общего повышения дохода увеличение притязаний произошло во всех доходных группах, в том числе и в тех, где реальный доход уменьшился.*

В дальнейший анализ были включены лишь те индивиды, у кого соотношение СНДС : ДДС (семейных доходов, именно тех величин, что указывал респондент) в начале каждого из анализируемых периодов было больше или примерно равно единице, т.е. желаемые доходы были не меньше действительных. Сохранение или повышение реальных доходов может осуществляться как за счет усилий респондента (личный доход респондента увеличился, а доход остальных членов семьи сохранился или уменьшился), за счет усилий других членов семьи (личный доход респондента не увеличился, а суммарный доход остальных членов домохозяйства повысился), так и за счет всех членов семьи, в том числе и респондента.

Обобщая изложенное выше, можно сделать следующие выводы:

- ? Выбор величины субъективно нормального дохода ограничен действительным материальным положением: какой высокой ни была бы относительная разница между желаемым и действительным доходами, место семьи в субъективной иерархии по доходу в большинстве случаев стоит близко к месту в объективной иерархии.
- ? Действительный доход задает рамки ограничения субъективно нормального дохода, но внутри этих рамок последний предстает относительно самостоятельной величиной: он теснее связан с представлениями о нормальном доходе в предыдущие годы, чем с действительным доходом в том же году и практически не зависит от динамики реального дохода.
- ? При масштабных изменениях реальных доходов населения в целом меняются притязания, связанные с нормальной жизнью, слабо завися от изменения индивидуальных доходов.
- ? Отсутствует дифференциация представлений о нормальном доходе среди малообеспеченных слоев населения: хотя доходы у всех разные (в известных пределах), мнения об уровне приличествующей жизни одинаковы. Бедность уравнивает во взглядах людей с разным образованием, занятиями и разного возраста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Гордон Л.* Когда психология важнее денег: Социальное и социально-психологическое значение задержек заработной платы и пенсий в России 90-х годов // *Международная экономика и международные отношения.* 1998. № 3. С. 20-32.
2. *Нюттен Ж.* Мотивация // *Экспериментальная психология.* Вып. V. М.: Прогресс, 1975. С. 15-110.
3. *Paul L., Wachtel, Sidney J. Blatt.* Perceptions of economic needs and of anticipated future income // *Journal of Economic Psychology.* 1990. Vol. 11. № 3. P. 403-415.
4. *Заславская Т.И.* Доходы социальных групп и слоев: уровень и динамика // *Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения.* 1996. № 2. С. 7-13.
5. *Красильникова М.Д.* Структура представлений о бедности и богатстве // *Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения.* 1997. № 1. С. 23-26.
6. *Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С., Михеева А.Р.* Социальная структура: неравенство в материальном благосостоянии. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1992. С. 58-61.
7. *Покровская М.В.* Проблемы динамики, дифференциации и единства уровня жизни и потребностей // *Состояние и основные тенденции развития образа жизни советского общества.* М.: Ин-т социологии АН СССР, 1988. С. 35-51.
8. *Бондаренко Н.* Факторная оценка представлений о прожиточном минимуме и желаемых доходах и их дифференциация // *Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения.* 1997. № 4. С. 22-26.
9. *Richins M.L., Dawson S.* A consumer values orientation for materialism and its measurement: Scale development and validation//*Journal of Consumer Research.* 1992. Vol. 19. P. 303-316.
10. *Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С.* Кто на что тратит... Финансовое поведение российских домохозяйств // *ЭКО.* 1998. № 10. С. 119-128.