

Раздел VI

ОСКУДЕНИЕ ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ И ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ. РЕШИТЕЛЬНОЕ ПРЕОБЛАДАНИЕ «ПЛОХИХ» ТЕНДЕНЦИЙ

Очерк 13

Деградация легальных зарплат и пенсий

До сих пор в нашем изложении речь шла о тех переменах в положении народного большинства, где «хорошие» тенденции либо переплетались с «плохими» (как то было в изменении занятости и условий труда), либо вообще оказывались преобладающими (что яснее всего проявилось в процессах становления реальных профсоюзов и социального диалога). Теперь мы коснемся сдвигов, в которых явно преобладали ухудшения и где «плохие» тенденции оказались настолько сильны, что приходится говорить о деградации этих сторон положения трудящихся. Увы, к числу таких несомненно ухудшающихся, деградирующих сторон народной жизни относится столь важный ее элемент, как оплата труда. При этом в 90-е гг. ухудшилась не только текущая оплата труда работающих, но вся система трудового вознаграждения народного большинства, включающая, наряду с заработками и благами, получаемыми *in situ* работы, также пенсии, пособия, выплаты тем, кто в данный момент не работает, накопления и сбережения тех и других. Иными словами, «плохие» изменения возобладали в отношении всех трудовых доходов — и тех, которыми вознаграждается нынешний труд, и тех, в которых возмещается прошлая трудовая деятельность, — да и в отношении сбережений, сделанных на основе подобных доходов*.

* Объединение заработков и других благ, получаемых за труд, а также пенсий, пособий, выплат и сделанных на их основе сбережений понятиями «трудовые доходы» и «трудовые сбережения» производится здесь отнюдь не для того, чтобы подчеркнуть, якобы, несправедливый, паразитический, вообще негативный характер иных доходов и сбережений. Напротив, исторический опыт доказал, что развитие собственности и связанных с нею доходов, сбережений, инвестиций в долговременной перспективе способствует прогрессу общества и в конечном счете улучшает жизнь народного большинства. Но движение трудовых доходов в вышеописанном смысле определяется иными факторами и механизмами, нежели движение доходов от собственности, ренты и т. п. Соответственно, уместно разграничить эти категории доходов специальными обозначе-

А поскольку трудовые доходы на протяжении всех 90-х гг. составляли основной источник денежных средств народного большинства, их преимущественное ухудшение имеет первостепенное значение для описания противоречивого соединения потерь и обретений в повседневной жизни этого времени.

13.1. Условия, способствовавшие преобладанию ухудшений в оплате труда

13.1.1. Низкие трудовые доходы — обратная сторона относительно высокой занятости и усеченной безработицы

Деградация легальной оплаты труда и других легальных трудовых доходов в России 90-х гг., т.е. в период, когда наше общество пережило начальные стадии рыночной трансформации и переходного кризиса, имела глубоко закономерный характер. Разумеется, это утверждение не стоит упрощать, используя его для лицемерно-демагогического оправдания любых трудностей и несправедливостей, отягощающих в годы кризиса жизнь народного большинства. Повторим, что, по нашему убеждению, объективно неотвратимы лишь определенные, но не всякие ухудшения и лишь на некоторое время, но не навсегда. Реальное положение трудящихся детерминируется как воздействием неустраняемых факторов, так и ошибками политиков, корыстно-эгоистическими интересами отдельных деятелей и групп, пороками и слабостями масс, т. е. факторами, преодоление которых зависит от нас самих. Тем важнее понять соотношение причин, непосредственно определяющих явное понижение оплаты труда в России 90-х гг. Подобное понимание предполагает, прежде всего, выявление, во-первых, общих факторов, обусловивших снижение трудового вознаграждения в переходной России, и, во-вторых, особых обстоятельств, вследствие которых ситуация с трудовыми доходами (зарботками, пенсиями, выплатами) ухудшилась сильнее, чем другие стороны условий труда и уровня жизни.

Что касается общих факторов падения зарплат и пенсий, они, в сущности, едины фактически для всех составляющих материально-экономического положения трудящихся. Все элементы российского уровня жизни, ухудшившиеся в 90-е гг., ухудшились в конечном счете потому, что суммарный объем ВВП, производимого в стране, сократился более, чем в 1,5 раза, а слабое полуразрушенное государство,

ниями. Применительно к современной России подобное понятийное разграничение тем более уместно, что у нас еще очень невелика доля населения, у которой трудовые доходы и доходы от собственности или ренты сопоставимы по своим масштабам. В российском обществе до сих пор преобладают, так сказать, чистые типы, у которых подавляющая часть доходов состоит либо из зарботков, пенсий и т. п., либо из поступлений от собственности, ренты, процентов на капитал.

возглавляемое социально неискушенными и неискусными политиками, недостаточно организованные работники и профсоюзы, молодой капитал, чей эгоизм еще не уравнивается социально-политическим опытом и благоразумием, оказались неспособными сколько-нибудь существенно смягчить абсолютное сжатие имеющихся благ их более приемлемым для народного большинства распределением.

Подобное стечение исторических обстоятельств рассматривалось в разделах, посвященных предпосылкам появления «плохих» тенденций в рамках противоречивого изменения жизни народного большинства на протяжении 90-х гг. (см. Очерки II, III, V в томе I). Здесь стоит лишь добавить, что экономический спад в течение большей части этого десятилетия (до 1998 г. включительно) происходил год от года практически непрерывно. Более того, подъем 1999-2001 гг. еще не достаточно продолжителен, чтобы можно было уверенно говорить о конце этой «непрерывности». Динамика изменения ВВП России из года в год и по сравнению с началом десятилетия, отражаемая соответствующими индексами, свидетельствует об этом с полной очевидностью¹:

Годы	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Индекс ВВП в процентах к предыдущему году	95	86	91	87	96	97	101	95	103	108
Индекс ВВП в процентах к началу десятилетия (1990=100)	95	81	74	65	62	60	61	58	60	64

Наглядно ту же тенденцию показывает рис. 13.1.

Постоянный, ежегодный характер сокращения ВВП делал зависимость уровня трудовых доходов от его снижения особенно прямой и жесткой, ибо тут исключаются какие бы то ни было маневры, попытки растянуть, сэкономить избытки лучших лет для использования в худшие годы (что, вообще говоря, возможно при таком же сокращении ВВП, но идущем немонотонно, так что спады перемежаются подъемами). Однако, показывая неизбежность уменьшения зарплат, пенсий, выплат, снижение ВВП само по себе не объясняет масштабов такого уменьшения, и в особенности того факта, что в этом процессе (в отличие от изменения ряда сторон народной жизни) абсолютно преобладающими оказались «плохие» тенденции. Между тем, уяснение причин, по которым в России ухудшающие изменения сказались в отношении трудовых доходов сильнее всего, представляет особый интерес как из-за первостепенной значимости этой стороны положения трудящихся, так и потому, что во многих бывших соцстранах ничего подобного не случилось.

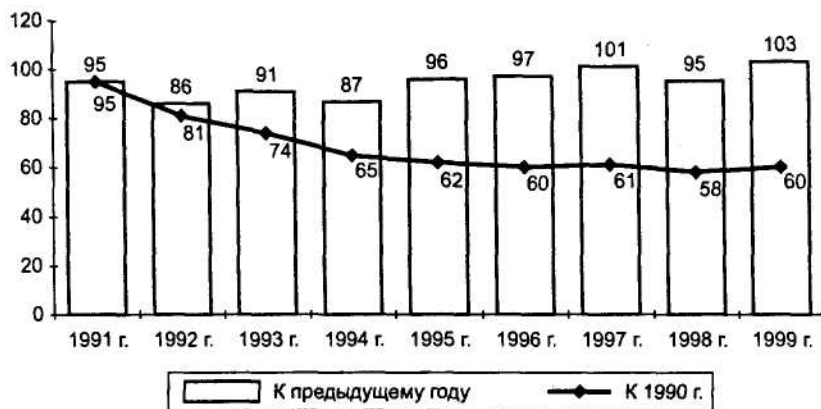


Рис. 13.1. Динамика ВВП России в 1990-е гг. (%)

Важнейшие условия, сделавшие центром ухудшений именно оплату труда, также затрагивались в предыдущих разделах, в частности, при рассмотрении формирования в России 90-х гг. безработицы усеченного, ограниченного типа (см. Очерк IX). Как отмечалось в этом рассмотрении, госсocialистической экономике свойственно множество избыточных издержек, искусственно завышающих стоимостную оценку производимых в ней благ и услуг. Устранение таких избыточных издержек составляет одно из главных условий рыночного перехода. Их органическое преодоление за счёт технических и организационных улучшений требует немалого времени. Во всяком случае, открытие экономики рынку при разрушении госсocialизма происходит раньше, чем завершаются такие улучшения. В результате оправданная рыночным спросом, т. е. подлинно общественно необходимая стоимость продукции в экономике, начинающей переход к рынку, резко снижается или, вернее, обнаруживается, становится реально действующим фактором воспроизводства (в чем и состоит один из факторов переходного кризиса).

По некоторым оценкам, в России 90-х гг. сжатие ВВП чуть ли не на 2/3 было связано с прекращением выпуска или переоценкой не нужной рынку продукции (главным образом, излишних объемов военной техники и неконкурентоспособных потребительских товаров)². Противники либеральных реформ считают такую оценку преувеличенной, но и у них получается, что эти причины объясняют от 1/4 до 1/3 спада³. Так или иначе, очевидно, что в любой экономике, трансформирующейся из госсocialистической в рыночно-капиталистическую (и российской в особенности) переходный спад в некоторой части и на некоторое время вызывается именно стремительностью открытия

рынку и невозможностью сразу же снизить избыточные издержки производства здоровыми техническими и организационно-экономическими усовершенствованиями. В этот период общество вынуждено реагировать на необходимость быстро, скачком уменьшить издержки производства как здоровыми, так и нездоровыми, болезненными мерами.

Среди последних, если отвлечься от заимствований внешней помощи и экзотических средств, вроде продажи сокровищ или пространственного потенциала (например, для принятия отходов), главную роль — и об этом говорилось выше — играют два рода действий. Можно сократить занятость так, чтобы оставшиеся работники, будучи полностью загружены, не снижая производительности труда и получая неурезанный заработок, выпускали лишь тот объем благ и услуг, который соответствует рыночному спросу. Можно, напротив, оставить прежнее число работающих, но уменьшить их оплату и другие издержки, связанные с трудом, сделав выпускаемую продукцию более дешевой и конкурентоспособной. В предельном случае, при первом подходе часть трудящихся сохранит прежнюю зарплату, а часть потеряет ее полностью; при втором — все лишаются части заработка.

Понятно, что живая действительность много сложнее этой упрощенной схемы. В ходе реальной трансформации госсocialистического общества одновременно происходит и сжатие занятости, и сокращение оплаты труда. Но оба эти процесса отнюдь не обязательно развиваются равномерно. Обычно в одних странах, регионах, отраслях упор делается преимущественно на уменьшение занятости, в других — на снижение трудового вознаграждения и прочих трудовых издержек. То есть сжатие занятости замещается сокращением зарплаток и наоборот. (Само собой разумеется, параллельно производятся здоровые усовершенствования, но их эффект сказывается не сразу.)

В разделах, где анализировались проблемы безработицы, было показано, что Россия в 90-е гг. пошла по пути медленного и только частичного устранения избыточной рабочей силы на предприятиях. Тем самым удалось предотвратить взрывной рост массы безработных, обеспечить сравнительно плавное и меньшее, чем в прочих странах, сокращение занятости. Но то же сохранение массы избыточных работников на производстве создало предпосылки для особенно большого снижения оплаты труда у основной массы трудящихся.

Это и понятно. Сохранение избыточной занятости при неизменном (и тем более ухудшающемся) технико-экономическом состоянии народного хозяйства не имело никакого экономического оправдания и никак не могло способствовать увеличению общей массы производимых благ и услуг. Его позитивное воздействие ощущалось разве что в виде исключения в некоторых формах обслуживания, целиком

зависящих от численности персонала. Гораздо чаще избыток занятости дезорганизовывал производственный процесс, ослаблял стимулы реструктуризации на предприятиях, и в этом смысле скорее выступал одним из факторов экономического спада. Напомним, что на деле объем российского производства, если его измерять официальной оценкой ВВП, уменьшился в 90-е гг. более, чем на 40%. В то же время медленное устранение излишней занятости вело к тому, что число работников, оплата труда которых производилась из этого «съезжившегося» общественного богатства, сократилось в несравнимо меньшей степени: реально оно снизилось в 1990-1999 гг. на 16%. На каждого из российских работников в это десятилетие приходился все более «тощий кусок» общественного «пирога». Приблизительную меру уменьшения такого «куска» показывает индекс общественной производительности труда, то есть индекс взятого в сопоставимых ценах ВВП в расчете на одного занятого (1990 = 100)⁴:

199	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
97	85	79	71	70	68	70	67	70

Применительно к обществу в целом именно этот показатель (ВВП в расчете на одного работника) определяет траекторию, к которой с теми или иными запаздываниями тяготеет движение реальной оплаты труда. Соответственно, замедленное сокращение избыточной занятости в России 90-х гг., смягчая безработицу посредством полукторного уменьшения выработки, предопределило, по крайней мере такое же падение реальных заработков.

В XX в. подобное уменьшение в мирное десятилетие бывало крайней редкостью. Так что «усечение» безработицы досталось нам дорогой ценой.

13.1.2. Опережающее сокращение доли денежной оплаты труда вследствие неспособности элит к эффективной социальной политике и ограниченности притязаний рядовых работников

Движение реальной оплаты труда, даже взятое в предельно укрупненных масштабах, лишь тяготеет к показателям выработки, но отнюдь не обязательно совпадает с ними. В зависимости от того, как меняется удельный вес трудового вознаграждения в составе ВВП и, следовательно, какая часть выработки уходит на трудовое вознаграждение, зарботки могут быть и выше и ниже этих показателей. По данным Госкомстата, удельный вес оплаты труда наемных работников в счете доходов, образующих ВВП, а также в суммарных затратах на производство основных видов продукции в течение 90-х гг. практически никогда

* Предварительная оценка.

не превышал уровня, сложившегося к началу десятилетия. Во многие годы этот показатель оказывался даже ниже, чем раньше, а по денежным формам трудового вознаграждения его динамика обнаруживала не просто отдельные понижительные колебания, но несомненную понижительную тенденцию в целом.

В общем, совокупные расходы на оплату наемного труда, включая социальные выплаты и натуральные блага, и в начале и в конце 90-х гг. составляли 48-49 % ВВП. Собственно денежные заработки — и открыто декларируемые, и скрытые — снизились за это время примерно с 40-45% ВВП в 1990 г. до 30-40% в 1998 г., а сумма одних открыто начисленных зарплат с тех же 40-45 % в 1990 г. (скрытых заработков тогда почти не было) упала до 20-25 % (см. табл. 13.1).

Судя по этим данным, перераспределение ВВП в отношении оплаты труда имело заметно иной характер, нежели в отношении совокупного конечного потребления и совокупного потребления домохозяйств. Многие народнохозяйственные макропропорции на протяжении 90-х гг. изменялись таким образом, что при абсолютном уменьшении объема благ и услуг, потребляемых населением, их доля в составе ВВП, хоть и не слишком значительно, но выросла: считая округленно, удельный вес конечного потребления поднялся с 65-70 % ВВП на рубеже 90-х гг. до 70-75 % в конце десятилетия⁵. Соответственно потребление в целом имело несколько более благоприятную для народного большинства динамику, нежели движение ВВП и выработки. Наоборот, доля той части потребления, которая опосредуется оплатой наемного труда, несколько не увеличивалась в 90-е гг. Если верить только данным Госкомстата, приведенным в табл. 13.1, удельный вес оплаты труда по одним параметрам остался в конце 90-х гг. таким же, каким был в начале, по другим снизился на 10-20 процентных пунктов. Иначе говоря, снижение заработков (в отличие от всего потребления) зависело как от абсолютного уменьшения ВВП, так и от относительного сокращения места оплаты труда в его составе. Дополнение абсолютных факторов, обусловленных сохранением избыточной занятости, относительными, по-видимому, явилось добавочной причиной преобладания ухудшающих тенденций в оплате труда на протяжении 90-х гг.

Мы говорим о роли уменьшения оплаты труда в составе ВВП с некоторой долей предположительности, поскольку для самого факта разнонаправленности перемен в распределении ВВП — роста удельного веса конечного потребления, с одной стороны, и снижения удельного веса заработков, с другой, — нелегко найти вполне убедительные объяснения. Конечно, слабость государства и профсоюзов, социальная близорукость работодателей показывают причины, из-за которых пропорции ВВП не изменились в пользу трудящихся радикальным образом.

Таблица 13.1

Удельный вес оплаты труда (в % соответственно к ВВП и затратам на производство продукции)

Годы	Доля оплаты труда в составе ВВП			Доля оплаты труда во всех затратах на производство продукции		
	все расходы по оплате труда (включая натуральные блага, расходы на социальные нужды и т. п.)	вся денежная зарплата (легально начисленная и скрытая)	легально начисленная зарплата	промышленности	строительства	сельского хозяйства
1990	49	44*	44*	13	27	
1991	44	35*	35*	13	29	30
1992	37	26*	26*	11	29	30
1993	44	32	27	13	30	30
1994	49	36	28	14	27	20
1995	45	33	22	11	24	16
1996	50	37	25	11	23	14
1997	49	37	25	12	23	14
1998	49**	36**	24	13	22	13
1999***	42-43**	32-39**	21-22

*В 1990-1992 гг. скрытая оплата труда не имела значительного распространения.

** Некоторые новые оценки скрытых заработков в составе денежных доходов населения, опубликованные Госкомстатом в начале 2000 г., дают основания предполагать, что в 1998 г. все расходы по оплате труда превысили 50 %; соответственно, большие значения имеют и показатели всей денежной заработной платы (см. Социально-экономическое положение России в 1999 году. М., 2000. С. 181).

*** Расчет и оценка по предварительным данным.

Источники: Труд и занятость в России. 1999. С. 298; Сведения о денежной заработной плате — расчет и оценка по данным: Российский статистический ежегодник. 1999. С. 149, 245-246; Россия в цифрах. 2000. С. 102-103, 149, 150; *Починок А.* Третью всей зарплаты — в «тени» // Труд. 2000, 21 июля.

Но почему небольшие изменения удельного веса конечного потребления и денежной оплаты труда, все-таки происшедшие под влиянием одних и тех же факторов, оказались принципиально разными, остается не очень ясным. Не исключено, что сказалась инерция длительного предоставления государством немалой части благ, получаемых населением в неденежной форме (просвещение, здравоохранение, коммунальное обслуживание). Прочность этой традиции, возможно, делает уменьше-

ние неденежных благ более трудным, чем сокращение реального содержания заработков, и потому последние ужимаются особенно сильно.

В данной связи уместно вспомнить и о той особенности российского массового сознания, в соответствии с которой величине заработка придается меньшее значение сравнительно с его гарантированностью. Как отмечалось в предшествующих очерках, от 50 до 55 % работников во всероссийских опросах 90-х гг. заявляли о том, что предпочитают иметь небольшую, но гарантированную зарплату. Лишь менее 40 % считают, что лучше много работать и хорошо зарабатывать, даже без твердых гарантий на будущее, или добиваться высоких доходов, ведя дело на свой риск (см. табл. 9.4).

Конечно, из материалов тех же опросов видно, что соотношение «сохранительных» и «достижительных» ориентаций не является всеобщим. Нынешнее преобладание опасливого отношения к риску и активности, связанной с риском, возникает вследствие преимущественного распространения подобной психологии среди женщин и менее образованных мужчин среднего и пожилого возраста. Для молодежи и лучше образованных работников типична большая, иногда преобладающая доля людей с повышенными притязаниями в сфере заработков, готовых активно добиваться таких заработков, идти ради этого на риск и усилия (см. табл. 13.2). Скорее всего, со временем и сменой поколений изменятся и средние показатели. Однако сегодня, «здесь и сейчас», сформированная десятилетиями нужды готовность согласиться со сколь угодно низким заработком, лишь бы избежать риска, составляет несомненное свойство социальной психологии большинства российских работников.

Касаясь преобладания ценностей защищенности рабочего места над стремлением к высокой оплате, мы уже говорили, что оно (преобладание) явилось одним из факторов, под воздействием которых в России надолго сохранилась избыточная занятость. Логично предположить, что подобные установки массового сознания одновременно ослабляли сопротивление работников снижению заработков и тем самым способствовали не только абсолютному, но и относительному уменьшению трудовых доходов.

В общем, можно выдвинуть ряд соображений относительно причин, по которым удельный вес оплаты труда уменьшился или остался неизменным, несмотря на то, что доля потребления в составе ВВП выросла. Вместе с тем, надо признать, что в целом эти соображения выглядят не более убедительными, чем объяснение отмеченных расхождений динамики заработков и потребления в структуре ВВП несовершенством имеющейся статистики. Пусть поэтому предположение о неблагоприятном для основной массы трудящихся изменении пропорций ВВП как

Таблица 13.2

Притязания работающего населения в отношении заработной платы: оценка важности размеров, гарантированности, риска (%)

Время опросов и категории опрошенных	Предпочтения опрошенных			
	иметь сравнительно небольшую, но гарантированную зарплату	много работать, хорошо зарабатывать, без особых гарантий на будущее	иметь собственное дело, вести его на свой страх и риск	затрудняются ответить
Все опрошенные в течение 1989 г.	54	27	9	10
Все опрошенные в августе 1993 г.	52	34	6	8
Все опрошенные в ноябре 1997 г.	54	34	6	6
Все опрошенные в июле 2000 г.	51	37	4	8
В том числе в зависимости от:				
1) Тендерной принадлежности				
— мужчины	46	41	5	8
— женщины	56	33	3	8
2) Возраста:				
— моложе 30 лет	41	41	10	9
— 30-49 лет	50	39	3	7
— 50 лет и старше	61	28	1	10
3) Образования*:				
— высшее образование	41	42	10	7
— среднее образование	52	37	5	6
— начальное образование	69	21	4	6
4) Социально-профессиональной принадлежности:				
— руководители	57	33	2	8
— специалисты	49	36	1	8
— квалифицированные рабочие	51	39	3	7
— неквалифицированные рабочие	50	36	6	8

* Данные из обследований в ноябре 1997 г.

Источники: Экономические и социальные перемены. 1995. № 1. С. 9; 1995. № 2. С. 11; 1995. № 5. С. 85; Мониторинг общественного мнения. 1998. № 2. С. 75, 78; 2000. № 5. С. 79.

о дополнительном факторе особенно сильного ухудшения оплаты труда останется пока в области гипотез, хотя и очень вероятных.

Отчасти кажется оправданным отнесение к таким дополнительным причинам и сдвига пропорций внутри общей суммы средств, ушедших на заработную плату. В частности, рост дифференциации заработков является естественным и даже закономерным следствием становления рыночной экономики в ситуации, когда (как то было в России 90-х гг.) профсоюзы очень слабы, а работодатели, обуреваемые страстями первоначального накопления, отличаются повышенным социальным эгоизмом. В данной связи вполне логичным кажется увеличение доли заработков, получаемых верхушкой хозяйственного менеджмента и культурно-политической элиты. Соответственно и официальные цифры, отражающие подобный процесс, не вызывают столь существенных сомнений, как те, что возникают, когда дело касается плохо объяснимой разнонаправленности изменения удельного веса конечного потребления и оплаты труда в составе ВВП. По этим цифрам 10 % российских работников, имевших самые высокие заработки, получили в 1991 г. около 1/4 (24,6 %) всей суммы средств, легально направленных на оплату труда, а в 1997 г. — уже почти 1/3 (33,1 %) ⁶. Увеличивающаяся концентрация заметной части зарплат у верхних 10 % работников означает столь же чувствительное уменьшение ее у остальных 90 %. В итоге заработки у большинства работников сокращаются в большей мере, чем следует из движения показателей ВВП в расчете на каждого занятого.

Рассмотренные здесь обстоятельства, создававшие в России возможность уменьшения оплаты труда в пределах немислимых для обычных индустриально развитых обществ, иной раз трактуются как своего рода социальное преимущество, обеспечивающее особую гибкость рынка труда и облегчающее тем самым преодоление его кризиса. В подобных утверждениях есть доля правды: способность вынести громадное сжатие заработков — разновидность пресловутого «русского терпения» — при прочих равных помогает приспособлению экономики к требованиям рынка и облегчает выход из переходного кризиса. Но как раз этих «прочих равных» почти никогда не бывает, и формальное облегчение макроэкономических преобразований на основе сокращения трудовых доходов легко оборачивается увеличением социально-политических трудностей. Да и тогда, когда способность безропотно переносить тяготы помогает выйти из кризиса, она подталкивает страну к выходу тяжкому и рискованному. Притом выходу, грозящему закрепить пассивность работников, а значит, слабость профсоюзов и прочность патернализма на долгое время и после преодоления переходного кризиса. В соотношении народной активности и народного терпения, которое стоило бы считать благоприятствующим достижению

социального оптимума в условиях свободы и рынка, явно должно быть больше готовности к коллективным усилиям по отстаиванию общих интересов и к индивидуальному риску при меньшей приверженности «абсолютным» гарантиям «сверху», нежели это свойственно массовому сознанию современной России.

13.2. Решающая роль инфляции в сокращении реальной величины зарплат и пенсий

13.2.1. Повышенная легкость ухудшения оплаты труда в рамках инфляции. Особый размах и длительность российской инфляции 90-х гг.

Сохранение в России избыточной занятости в сочетании со слабостью государства, недостаточным развитием профсоюзов, отсутствием социальной дальновидности у работодателей делали неотвратимым значительное ухудшение оплаты труда — и с точки зрения абсолютного снижения ее реального содержания, и в смысле уменьшения относительной доли в составе ВВП. Однако конкретный ход и размеры подобного ухудшения во многом зависели от того, в каких формах осуществлялось сокращение трудовых доходов, с помощью каких механизмов достигалось замещение сжатия избыточной занятости ограничением издержек на оплату труда. Тем более, что такое ограничение в России 90-х гг., как правило, не имело характера открытого «урезывания» зарплаток, прямого уменьшения ставок, тарифов, окладов и т. п., как то бывало во время классических кризисов перепроизводства в XIX - первой половине XX в. Фактически сокращение трудовых доходов происходило у нас по преимуществу в процессе понижения их реальной величины (при сохранении или даже повышении номинальных значений), либо на основе скрытого, замаскированного снижения зарплаток, опосредованного множеством промежуточных перемен, делающих такое снижение не ясным для рядовых работников (да и для работодателей тоже).

Обстоятельства, обусловившие преимущественное распространение непрямых форм сжатия оплаты труда, более или менее понятны. По природе вещей, в том числе из-за своей ясности, прямое и открытое снижение зарплаток, пенсий, пособий всегда грозит ожесточенным сопротивлением. И опять-таки вследствие прозрачности последствий и общепринятого (другой вопрос насколько оправданного) отношения к ним как к социальной несправедливости сопротивление в этом случае скорее всего получило бы поддержку общественности. К тому же российская власть, возникшая в итоге либерально-демократического порыва конца 80-х — начала 90-х гг., отнюдь не ощущала себя (в отличие от западных правительств эпохи раннего капитализма) тем, что

К. Маркс и Ф. Энгельс называли «комитетом по управлению делами» нарождающейся буржуазии и вполне искренне не хотела урезать трудовое вознаграждение. Короче, успешное осуществление открытого уменьшения издержек по оплате труда, диктуемое ситуацией рыночного перехода и отказом от быстрого устранения лишней рабочей силы на предприятиях было в российском обществе 90-х гг. делом крайне тяжким и маловероятным.

В то же время у нас в это десятилетие сложились условия, в которых косвенное и неявное сокращение оплаты труда, не связанное с прямым уменьшением номинальных заработков или делающих такое уменьшение не вполне очевидным, происходило стихийно, как бы самотеком, само собой. Иначе говоря, если для открытого уменьшения заработков, вероятнее всего, потребовались бы значительные усилия и специальные действия властей и работодателей, то для косвенного и стихийного уменьшения их достаточно простого бездействия, отказа от усилий (что, естественно, всегда легче и осуществимее).

Решающее значение в данной связи имело развертывание в России 90-х гг. бурных инфляционных процессов. В ходе инфляции трудовые доходы народного большинства, как правило, отстают от роста цен и непосредственно на потребляемые им блага и в целом на выпускаемую народным хозяйством продукцию. Вместе с таким отставанием понижается реальное содержание заработков (их покупательная способность) и одновременно сокращаются связанные с оплатой труда издержки производства, приближая их объем к уровню, приемлемому для рынка. В современной России эти процессы проявились с чрезвычайной силой, ибо инфляция приобрела у нас громадный размах. Среди специалистов до сих пор нет согласия о причинах, вследствие которых российская инфляция оказалась гораздо более высокой и продолжительной, нежели во многих других странах, уходящих от госсocialизма. В связи с рассматриваемыми здесь проблемами существенно, что остается неясным, явилась ли невозможность провести прямое сжатие оплаты труда одним из факторов российской инфляции, или наоборот, ее особый размах и вытекающее отсюда особенно быстрое отставание заработков от роста дороговизны сделали ненужным открытое уменьшение их номинала. Думается, однако, что, если первое предположение и справедливо, отказ от сокращения номинальной зарплаты не мог быть единственной или главной предпосылкой усиления инфляции в России сравнительно с другими транзитивными постсоциалистическими обществами. Похоже, что особая глубина переходного кризиса и сохранение больших, чем у других, остатков избыточной занятости (см. Очерки II и IX) были тут важнее.

В рамках развиваемого здесь историко-социологического подхода инфляционный взрыв в России 90-х гг. представляется одним из проявлений общей временной рассогласованности процессов постсоциалистической трансформации. Как отмечалось, в ходе этой трансформации процессы разрушения обгоняют процессы создания новой социальной системы и еще больше — нравов, культуры, социально-психологической атмосферы. В частности, крайнее ослабление государственности быстро лишило все уровни власти налоговых поступлений и других средств, с помощью которых они в госсocialистической системе финансировали нормальную работу социальных, хозяйственных, военных механизмов. Между тем объективная потребность в финансовой подпитке этих институтов со стороны государства не исчезла (и не могла исчезнуть) так же быстро, как иссякли ее прежние источники. Эмиссия, выступающая в данной связи в качестве инфляционного налога, замещающего исчезнувшие источники средств, необходимых государству, стала в подобных условиях практически неизбежной.

Но, чем бы ни вызывалась инфляция в России 90-х гг., факт ее громадного размаха и длительности не подлежит сомнению. Инфляция, в том числе та ее составляющая, которая касается роста дороговизны потребительских товаров и услуг и которая непосредственно определяет реальный уровень заработка, продолжалась у нас практически все 90-е гг. В течение почти каждого года этого десятилетия (за исключением, может быть, периода с середины 1996 до середины 1998 г. и большей части 2000 г.) цены выросли в полтора, два, три раза, а в отдельные годы в десятки раз⁷. В совокупности с конца 1990 до конца 2000 г. потребительские цены увеличились более, чем в 18 тысяч раз, а цены производителей промышленной продукции — почти в 40 тыс. раз (см. табл. 13.3; здесь и далее рост цен выражается в сопоставимом масштабе денег, без учета деноминации).

Трудовые доходы — и мы будем специально говорить об этом ниже — отставали от роста цен по крайней мере в 1,5-2 раза, а если иметь в виду одни только легально начисленные (и тем более фактически выплаченные) зарплаты и пенсии, то еще сильнее — в 3 раза и больше. Как видно, механизм инфляционного воздействия, в конечном счете, приводил к сжатию издержек/связанных с оплатой труда, которые трудно даже вообразить в рамках прямого снижения зарплаток. По крайней мере, в истории XX столетия примеров столь значительного прямого сокращения зарплаток в общенациональных масштабах, по-видимому, не было. Может, правда, показаться, что в некоторых других отношениях для трудящихся инфляционная форма уменьшения их реальных доходов предпочтительнее прямого сокращения зарплаток и выплат.

Таблица 13.3

Рост цен в России 90-х гг.

Категории цен и тарифов	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Потребительские цены										
в разгах к декабрю предшествующего года	2,6	26,1	9,4	3,2	2,3	1,2	1,1	1,8	1,4	1,2
в разгах к декабрю 1990 г.	2,6	67,9	638,2	2042,2	4697,2	5636,6	6295,0	11331,0	15466,8	18591,1
Цены производителей на продукцию промышленности										
в разгах к декабрю предшествующего года	3,4	33,8	10,0	3,3	2,7	1,3	1,1	1,2	1,7	1,3
в разгах к декабрю 1990 г.	3,4	114,9	1149,2	3792,4	10239,4	13311,2	14642,3	17570,8	29395,9	38685,0
Цены производителей на реализованную сельскохозяйственную продукцию										
в разгах к декабрю предшествующего года	1,6	9,4	8,1	3,0	3,3	1,4	1,1	1,1	1,9	1,2
в разгах к декабрю 1990 г.	1,6	15,0	121,8	365,5	1206,1	1688,5	1857,3	2043,1	3910,5	4778,6
Цены в капитальном строительстве										
в разгах к декабрю предшествующего года	3,1	16,1	11,6	5,3	2,7	1,7	1,2	1,1	1,5	1,4
в разгах к декабрю 1990 г.	3,1	49,9	579,0	3068,5	8284,9	14084,3	16901,1	18591,3	27886,5	37897,8
Тарифы на грузовые перевозки										
в разгах к декабрю предшествующего года	1,5	35,6	18,5	3,5	2,7	1,2	1,0	1,2	1,2	1,5
в разгах к декабрю 1990 г.	1,5	53,4	987,9	3457,6	9335,78	11202,8	11202,8	13443,3	15890,0	24073,3

* Предварительные данные.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2000. С. 559; Социально-экономическое положение России. 2000. С. 131.

Психологически возможно, так оно и есть. Вполне вероятно, что при прямом уменьшении зарплат работники ощущают особенно остро унижение, чувствуют себя вынужденными терпеть непосредственный произвол и насилие. Косвенно об этом свидетельствуют ответы нескольких сотен руководителей промышленных предприятий, опрошенных в августе-сентябре 1999 г. в рамках Российского экономического барометра. В этом опросе речь шла о том, какие формы сжатия оплаты труда вызывают наибольшее недовольство трудящихся. Увы, там нет непосредственного сопоставления прямого уменьшения заработков с инфляционной потерей их покупательной способности. Но есть сопоставление с отношением к невыплатам, которые (о чем пойдет речь дальше) рождают явно больше трудовых конфликтов, чем инфляция. Так вот, по мнению большинства менеджеров, прямое сокращение заработков вызвало бы заметно более острое недовольство работников, нежели невыплаты (которые, повторим, кажутся работникам хуже дороговизны).

Однако, даже если счесть эти данные, несмотря на их предположительность (ведь массового, прямого снижения заработков в 90-е гг. не было), убедительными и признать, что психологически рост цен переносится легче такого же сокращения ставок и тарифов, все равно общий вывод касательно объективной предпочтительности инфляции вряд ли будет верным. Ведь хотя психологически потери от разрыва между ростом зарплат и дороговизны воспринимаются легче прямого сокращения зарплат, во всех остальных отношениях инфляция бьет по народному большинству сильнее снижения ставок и тарифов. При всей важности массовых ощущений значение материально-экономических потерь тоже не надо сбрасывать со счета.

С точки зрения положения трудящихся, усугубляющий характер мощной и длительной инфляции проявляется, прежде всего, в том, что она всегда сказывается на источниках средств существования не какой-либо одной группы и не на одном виде таких источников, как бывает при уменьшении номинала заработков, но одновременно на всех доходах подавляющей части всего населения. Дороговизна в равной мере ущемляет и зарплату, и пенсии, и пособия, и социальные выплаты. То есть инфляционный налог с первых же мгновений своего возникновения получает всеобщее распространение и сразу же затрагивает все трудовые доходы, все трудовые вознаграждения в наиболее широком понимании, включающем оплату как нынешнего, так и прошлого труда, как возмещение нужд самих работников, так и их близких, как повседневно расходуемые средства, так и сбережения.

13.2.2. Неподготовленность российского общества к организованному противостоянию дороговизне. Усугубление инфляционного воздействия неразвитостью системы индексации

В России, сверх широкого охвата, инфляция оказалась особенно тяжелой формой снижения оплаты труда и других трудовых доходов еще и потому, что сопротивляться ей труднее, чем прямому сокращению зарплат. Суть такого сокращения всегда ясна; и именно ясность в значительной мере обуславливает всеобщее отторжение подобной линии и облегчает борьбу с ней. Поэтому там, где попытки прямого уменьшения трудовых доходов получают широкое развитие, они так или иначе ограничиваются народным сопротивлением. Инфляция, напротив, представляет собой чрезвычайно сложный социальный процесс, очень плохо поддающийся хоть какому-то регулированию, смягчающему его социальное воздействие. Она создает ситуацию, в которой обеспечить социальную защиту много тяжелее, чем в борьбе против попыток прямого снижения зарплаток. Чтобы умирить социальные последствия инфляции, нужны сильное государство, зрелые профсоюзы, опытные и ответственные работодатели. Ничего этого в России 90-х гг. не было, и потому развертывание инфляции в качестве главной формы уменьшения трудовых доходов резко снижало вероятность успешного противостояния ей.

Неподготовленность основных социально-политических сил российского общества к выработке и успешному проведению политики смягчения тягот инфляции сильнее всего ощущалась в начале 90-х гг. — как раз тогда, когда дороговизна росла самым стремительным образом. Правительство новой России было еще крайне неопытно; причем в отношении регулирования инфляции опыт отсутствовал не у одних лишь молодых реформаторов, только что пришедших во власть, но и у чиновников, прошедших практику советского управления, поскольку в госсocialизме последних десятилетий открытой инфляции не было. Не случайно руководители государства и/или их советники не предвидели истинных масштабов взрыва дороговизны. Преобладали прогнозы о двукратном или трехкратном росте цен, тогда как фактически они в первый же год либерализации цен (1992) поднялись в 25-30 раз. О повышении в 20-40 тыс. раз за десятилетие, как то случилось на деле, никто и не думал. Вряд ли в этой связи уместно говорить о недостаточной компетенции тех или иных деятелей. Развитие транзитивных обществ, раньше нас начавших отход от госсocialизма, в частности, ситуация в Польше конца 80-х - начала 90-х гг. показала инфляцию, вызывающую не более, чем удвоение или утроение цен. Примеров принципиально иных темпов дороговизны в бывших

странах СЭВ тогда не было, а использовать возможности социального воображения или сопоставления со странами иной социальной природы, даже с Югославией, было очень непросто. Да и в самом деле, кто знает, к чему могла бы привести чрезмерная опора на интуицию и исторические примеры. Но если расхождение прогнозов и реальности касательно инфляции в России начала 90-х гг. не дает оснований для каких-либо персональных обвинений, то о коллективной неопытности власти и ее неспособности наметить меры, адекватные реальной сложности гиперинфляционного взрыва, это расхождение говорит достаточно убедительно. Впрочем, если бы и удалось разработать достаточно развернутый план мероприятий, смягчающих дороговизну, слабое государство вряд ли смогло бы его реализовать.

Еще меньше были подготовлены к политике смягчения дороговизны прочие общественные силы, потенциально призванные участвовать в ее разработке и проведении. У работодателей не просто отсутствовал соответствующий опыт; они в начале 90-х гг. вообще не осознавали (отчасти не сознают и теперь) собственную заинтересованность в смягчении социальных следствий дороговизны. Наоборот, нарождающийся капитал зачастую воспринимал «бег цен» как благоприятную среду для первоначального накопления и передела собственности.

Одновременно многие представители старой бюрократии (военной, военно-промышленной, военно-научной в первую очередь) стремились сохранить прежние объемы финансирования с помощью любых средств, в том числе и чреватых опасностью дальнейшего роста инфляции. Воздействие этих сил вело к тому, что и без того слабые меры по облегчению последствий дороговизны, на которые были способны власти, то и дело сочетались с действиями, направленными не на ограничение, но на дальнейшее усиление инфляции и сжатие потребления в качестве средства мобилизации ресурсов для достижения классовых целей капитализирующихся социальных групп и бюрократии. (Политикам, действовавшим подобным образом, казалось, впрочем, что одновременно они смогут решить и общенациональные задачи.)

Не менее важно и то обстоятельство, что защите от инфляции мешали и некоторые специфические слабости российских профсоюзов. Помимо общей для всех социальных сил неопытности и неумения подготовить сложную программу, необходимую для борьбы с инфляцией, профсоюзы в первой половине 90-х гг. плохо владели как раз теми формами коллективных действий, которые больше всего нужны для того, чтобы оказать давление в пользу смягчения последствий дороговизны. Их способность к организации коллективных действий проявлялась в это время, главным образом, в пределах отдельных предприятий и учреждений или их подразделений. После событий 1989 и 1991 гг.

в России почти не было действительно массовых региональных или отраслевых забастовок⁸. Между тем, давление обеспечивающее принятие мер против тягот инфляции, требует именно общенациональных выступлений. Тут мало что дают частные протесты или меры, принимаемые на отдельных предприятиях, т. е. как раз те виды социального сопротивления и социального сотрудничества, которые с наибольшей вероятностью могли получить относительно широкое распространение в обществе, которое только вступает на рыночно-демократический путь.

Помимо малой способности к общенациональным действиям, из молодости и неопытности профсоюзов вытекала довольно частая (особенно в начале 90-х гг.) склонность к поддержке ими, да и многими демократически настроенными государственными деятелями, демократической средой в целом, упрощенно-популистских предложений и планов. В результате, субъективно искренне желая смягчить последствия инфляции, власть и общественность объективно действовали подчас в демагогическом стиле: выдвигали чрезмерно завышенные требования, давали невыполнимые обещания, устанавливали нереальные нормативы. Публично провозглашенные, но нереализуемые меры только усиливали непредсказуемость роста дороговизны.

В конечном счете, совокупное воздействие всех усугубляющих факторов, затруднявших противостояния инфляции, обернулось явной недоразвитостью антиинфляционной социальной защиты и — что еще хуже — хаотичностью, случайностью, беспорядочностью мер, принимаемых в этой связи. В России 90-х гг. так и не сложилась хорошо развитая система сдерживания цен и регулярного индексирования трудовых доходов, подобная тем, которые во многих странах и много раз на протяжении последних десятилетий умеряли падение покупательной способности зарплат и пенсий в периоды инфляционных взрывов.

Теоретически, конечно, и власти, и профсоюзы, и общественность знали, что либерализация экономики сопряжена с угрозой инфляции, и потому требует создания системы индексации заработной платы и пенсий в соответствии с ростом цен. Более того, представители правительства, приступая к рыночным реформам, неоднократно заявляли, что в ходе этих реформ будет проводиться регулярная индексация зарплаток и пенсий хотя бы до уровня, гарантирующего сохранение не менее 70 % доинфляционных доходов⁹. Практически, однако, политика индексации осуществлялась крайне непоследовательно и неполно.

Существенным недостатком российского порядка индексации трудовых доходов в 90-е гг. (недостатком тем более заслуживающим внимания, что он не был обусловлен никакими объективными обстоятельствами) явилась его малая гибкость. Всеобщее индексирование зарплат и пенсий производилось в 90-е гг. на основе законодательно

закрепляемых изменений минимального уровня оплаты труда и минимальной пенсии. (Индексации, производимые независимо от таких изменений, имели частичный характер и касались не всех работников и пенсионеров.) Вместе с тем, к минимальному уровню оплаты (реже к минимальным пенсиям) были привязаны десятки и сотни других выплат, сборов, налогов, штрафов и т. п. В общей сложности речь идет более, чем о тысяче привязок к минимальной зарплате. Каждое изменение ставок требовало огромной юридической работы и мобилизации средств, далеко превосходивших то, что было нужно для индексации собственно зарплат и пенсий. Неотложные потребности оказывались здесь неразрывно связанными с увеличением трат, без которых вполне можно было бы обойтись. Лишь в 1999-2000 гг. были сделаны первые шаги по преобразованию этого порядка.

Соответственно изменения ставок минимальной заработной платы и минимальных пенсий (а значит, и всеобщая индексация основных трудовых доходов) происходили в первой половине 90-х гг. крайне нерегулярно, через довольно значительные промежутки (никогда не чаще, чем раз в 3 месяца). Непосредственно в 1992 г., когда цены возросли в 26 раз, минимальная зарплата повышалась 2 раза, в 1993 г. — 4 раза, в 1994 г. — 1 раз¹⁰. Не менее важно и то, что размеры этих повышений далеко не обеспечивали компенсацию 70 % роста дороговизны. К тому же формально обязательное увеличение ставок зарплаты вводилось в жизнь не в сроки, обозначенные нормативными актами, но с момента, когда в той или иной бюджетной отрасли, на том или ином предприятии появлялись необходимые средства. Иной раз это вело к задержке в один, два, три месяца. А так как рост цен шел все это время непрерывно, покупательная способность Денег, выплаченных позднее, реально оказывалась более низкой, чем предусматривалось при принятии соответствующего официального акта.

В середине 90-х годов сокращение инфляции, равно как и накопление опыта всеми участниками трудовых отношений — профсоюзами, хозяйственниками, властью — сделали создание развернутой системы индексации задачей гораздо более реальной, нежели это было раньше. В российской экономике стало больше средств и объективных возможностей для такой индексации, в российском обществе (прежде всего, в профсоюзах) больше сил, способных вести трезвую и реалистическую борьбу за нее. В 1995 г. было произведено 5 повышений ставок минимальной оплаты труда. В конце 1995 г. и начале 1996 г. индексации такого рода производились в ноябре, декабре и январе¹¹. Тем самым возник прецедент всеобщего регулярного и ежемесячного повышения зарплат при росте цен вместо трехмесячных или еще более длительных интервалов в предшествующие годы. При этом регулярность индекса-

ций сочеталась в эти месяцы с их полнотой: минимальные и связанные с ними ставки зарплат повышались в каждом случае примерно на 5 % в месяц, что более или менее соответствовало тогдашнему росту цен.

Понятно, что улучшение конца 1995 - начала 1996 г., особенно полнота индексации, было обеспечено, главным образом, резким снижением темпов инфляции. Тем важнее было использовать благоприятную ситуацию для того, чтобы законодательно и организационно закрепить достигнутое — создать юридические предпосылки для преодоления жесткой увязки индексирования зарплат и пенсий с изменением множества других выплат и платежей, а также сделать обязательной хотя бы регулярность индексации основных трудовых доходов (если считать, что полнота ее была в тот период недостижима).

К сожалению, почти ничего этого сделано не было. Возможно тут сыграло негативную роль благодушие, обусловленное фактическим прекращением роста большинства потребительских цен. На протяжении 1996-1997 гг. они повышались как правило не больше, чем на 1-2% в месяц. Поэтому, хотя минимальная оплата труда изменялась и индексация производилась в 1996 г. всего 2 раза и в 1997 г. — 1 раз¹², реальные трудовые доходы за это время повысились, а не понизились. Однако незакрепленность некоторых успехов конца 1995 - начала 1996 г. большинство работников в полной мере ощутило уже осенью 1998 г. и зимой 1999 г., когда страну захлестнула новая волна дороговизны. В это время всеобщее индексирование минимальной оплаты труда не производили ни разу, что и привело к такому неупорядоченному снижению реального уровня заработков, которое напоминает события первой половины 90-х гг. С весны 1999 г. проводились частичные индексирования отдельных категорий заработков (у военнослужащих, работников бюджетных учреждений) и более общие индексирования пенсий¹³. Однако масштабы этих индексаций не идут ни в какое сравнение со скачком цен после девальвации рубля в августе 1998 г.

Конечно, с учетом всей суммы обстоятельств, ситуация 1998-1999 гг. была явно лучше, нежели в первые годы десятилетия. С точки зрения общей динамики трудовых доходов, важно отметить, что в это время падение их покупательной способности сочеталось с выплатой значительной части ранее задержанных зарплат и пенсий. (Подробнее об этом ниже.) В конечном счете маневр, в ходе которого инфляционные возможности увеличить номинальные выплаты были сосредоточены с конца 1998 г. в основном на преодолении задолженности по трудовым доходам, возможно, следует считать оправданным. Но само по себе продление прежней неопределенности и «непрозрачности» порядка индексирования, ничуть не облегчая подобный маневр, в полной мере сохраняет прежнюю опасность «плохой» индексации. Известную надежду на уменьшение такой опасности дает принятие в 2000 г. закона,

устанавливающего порядок начисления минимальных заработков и социальных выплат. В соответствии с этим законом уже в 2000 г. начался переход к регулярному повышению минимальной оплаты труда. Ставки минимальной заработной платы, оставшиеся неизменными на протяжении трех с половиной лет (1997-2000), пришли в движение и обеспечили увеличение минимальной зарплаты к началу 2001 г. в 3-4 раза¹⁴. Тем не менее, индексации 2000 г. по-прежнему имели разовый характер, так что никакой постоянной, обязательной системы хотя бы частичного увязывания заработков с дороговизной эти меры не создали.

Между тем, с повышением цен нам, скорее всего, придется столкнуться и в дальнейшем, тем более, что умеренная инфляция (5-10% в год) нередко бывает необходимым условием экономического роста. Да и в любом случае принципиальное увеличение оплаты труда, которое должно явиться элементом будущего подъема, лучше осуществлять в упорядоченных и хотя бы косвенно регулируемых формах.

Но все это дело будущего. Как бы то ни было, в 90-е гг. развернутая система индексации заработков и пенсий у нас практически отсутствовала, и это делало их инфляционное «сжатие» особенно болезненным.

В стране, где не удается обеспечить адекватную индексацию зарплат и пенсий, не вызывает особого удивления еще большая бессистемность и отрывочность мер, призванных восполнить сбережения, которые съедаются инфляцией даже быстрее, чем заработки или пенсии. Раз уж у государства, в учреждениях которого хранились сбережения основной массы населения, нет средств и умений для поддержания зарплат и пенсий, трудно ожидать, что у него найдутся ресурсы для широкого возмещения вкладов. Тем более, что финансовая политика советской власти еще в 70-80-е гг. вела к фактическому сокращению основной части сбережений, хранившихся в сберегательных кассах. И действительно, к исходу существования СССР вклады населения в сберкассах в большой мере обесценились, и из реальных денежных средств в основной своей части на деле превратились в ничем не обеспеченные фиктивные записи. К тому же, несмотря на то, что вклады в государственных сберегательных кассах имело большинство семей, их размер оставался сравнительно ограниченным. Средняя величина вклада составляла в России 1990 г. сумму, уступающую полугодовой заработной плате или несколько превосходящую полуторогодовую пенсию по старости¹⁵. С учетом крупных вкладов, принадлежавших малочисленной верхушке, размеры вкладов большинства домохозяйств были еще меньшими.

С абстрактной технико-экономической точки зрения, потеря этих не слишком больших и сильно обесцененных сбережений не должна была очень больно ударить по реальному жизненному уровню. Однако в социально-психологическом смысле сбережения, дававшие многим людям чувство уверенности (оправданной или нет — другой вопрос),

играли весьма важную роль. В первую очередь это касалось малообеспеченных и одиноких стариков, веривших, что небольшие сбережения составят «похоронные деньги», которые позволят достойно предать их земле после смерти. Соответственно, социально-психологические и политические меры в связи с инфляционной угрозой сбережениям (пусть и мнимым) были столь же насущны, как индексация зарплат и пенсий. Преимущественно социальная и психологическая природа потерь, порождаемых обесцениванием сбережений (в том числе и в результате происшедшего раньше обесценивания), давала в России 90-х гг. возможность смягчить эти потери также с помощью своего рода психологических и политических средств, не требующих заметных материальных ресурсов. Жаль, что правительство не прибегло тогда к широко известной практике замораживания сбережений, сопровождаемой обязательством выплатить их в более или менее отдаленном будущем, после начала экономического роста. Тем более, что фактическая выплата в 70-80-е гг. долгов по всесоюзным займам предшествующих десятилетий давала дополнительное основание надеяться на терпимое отношение народного большинства к подобной мере. Похоже, что решающую роль тут сыграл недостаток собственно политического и социального элемента в общем подходе реформаторов первой волны к существу начатых ими великих преобразований.

13.3. Тройное падение покупательной способности легальных зарплат, пенсий, вкладов в итоге инфляции

13.3.1. Три ступени спада открытых трудовых доходов.

Уменьшение их реальной величины втрое за десятилетие

Закономерным следствием недостаточной силы профсоюзов и недальновидности работодателей при слабости государства, выражающейся, помимо всего прочего, в фактическом отсутствии развитой системы индексации, явилось резкое отставание зарплаток, пенсий и других трудовых доходов, сравнительно с инфляционным взлетом дороговизны. В 1990-1997 гг. номинальная величина открыто начисленной заработной платы увеличилась с 303 руб. до 950 тыс. руб. в месяц, а в 1998-2000 гг. (после деноминации) — до 2 268 руб. в месяц, то есть в целом примерно в 7 500 раз. Точно так же среднемесячные назначенные пенсии поднялись в 1990-1997 гг. с 102 руб. до 328 тыс. руб., в 1998-2000 гг. — до 694 руб., или всего почти в 6 800 раз. Весь среднедушевой денежный доход, суммирующий все денежные средства, получаемые населением (в расчете на одного человека), увеличился, соответственно, с 200 до 930 тыс. руб. в месяц в годы, предшествующие деноминации, и до 2 112 руб. в месяц после нее, или в 10000-11 000 раз¹⁶.

Понятно, что опережающий рост совокупности денежных доходов обусловлен тем, что здесь отражается движение средств, получаемых не только народным большинством, но и богатой верхушкой общества. Тем важнее, что номинальная величина и этого показателя, явно приукрашивающего оплату труда в собственном смысле, растет гораздо медленнее дороговизны. Ибо потребительские цены и тарифы за те же десять лет с 1990 по 2000 г. поднялись даже по официальному счету в 18 000-19 000 раз¹⁷. Некоторые специалисты и профсоюзные деятели уверены, что на деле дороговизна росла в 90-е гг. еще быстрее. Иными словами, при семи- и даже восьмидесячекратном увеличении номинальных трудовых доходов реальная покупательная способность их открытых, легально заявленных форм к исходу 90-х гг. составила в среднем лишь от трети до половины того, что было в начале десятилетия.

Совершенно катастрофически сложилась ситуация со сбережениями. В сущности, все денежные сбережения рядовых людей, которыми они владели к началу 90-х гг., просто исчезли в инфляционном вихре первых лет либерализации. В 1990 г. на каждого жителя России приходилось примерно 1400-1 500 руб. денежных вкладов в государственных сберегательных кассах¹⁸. Никакой существенной индексации в последующие 2-3 года не было. Даже сорокапроцентная индексация вкладов в 1991 г. выглядит не слишком значительной на фоне роста цен за этот год в 2,6 раза. В подобных условиях тот факт, что потребительские цены к концу 1992 г. повысились почти в 70 раз, а к концу 1993 г. — в 600-650 раз (сравнительно с 1990 г.), означает, что у среднего вкладчика из каждой тысячи рублей сбережений осталось сначала 15 руб., а затем — 15-20 коп.¹⁹ В сущности, то же случилось и со сбережениями, хранившимися «в чулке», но мы не беремся здесь (и дальше) судить о количественных параметрах этого процесса.

Чуть лучшую картину дают сведения о реальной покупательной способности вкладов, если иметь в виду не только сбережения, положенные в сберкассы к 1990 г., но все деньги, которые население держит в банках, включая новые вклады, сделанные в последующие годы*. Тогда получится, что остатки банковских вкладов в среднем на душу населения номинально увеличились к концу 1998 г. примерно в 700 раз — округленно с 1,5 тыс. руб. в 1990 г. до 1 млн руб. в 1997 г. перед деноминацией, и 1,0-1,5 тыс. руб. в 1998 г. после деноминации²⁰. Но и такое увеличение, при том, что рост потребительских цен шел в 10-20 раз быстрее, означает, что покупательная способность вкладов, рассчитанных на душу населения, составляла лишь 5-10 % от покупательной способности денег, которые числились на сберкнижках

* Речь здесь идет о банковских вкладах, а не о сумме вкладов и ценных бумаг, так как последние в основном принадлежат узкой верхушке общества, а не народному большинству, положение которого рассматривается нами.

в 1990 г. К тому же, социально и психологически чрезвычайно существенно, что население ощущает динамику своих банковских сбережений как движение других, новых вкладов, отличных от тех, что имелись в 80-е гг. Эти последние в глазах обычного человека выглядят «сгоревшими», уничтоженными, «съеденными» инфляцией или злонамеренно «захваченными, конфискованными, украденными» властями. Сколь бы наивными ни представлялись подобные взгляды аналитику, они являются реальным социально-психологическим фактом, сильно влияющим на массовое сознание и уровень общественной напряженности в стране.

Что касается непосредственно зарплат и пенсий, обвал оплаты труда в России 90-х гг. сложился из трех главных спадов, в промежутках между которыми покупательная способность трудовых доходов оставалась сравнительно стабильной или даже чуть росла. Правда, в некоторые из этих периодов ухудшались другие характеристики заработков, пенсий, пособий, например, регулярность и своевременность их получения. Но снижение самой покупательной способности оплаты труда и связанных с нею выплат в это время отчетливо распадается на три ступени.

В ступенчатости спада реальных доходов лишний раз выступила неспособность российского общества сдерживать инфляцию и смягчать социальные последствия дороговизны в хоть сколько-нибудь приемлемой степени. Слабая эффективность сопротивления трудящихся и неразвитость защитных мер (отсутствие разумной индексации в первую очередь), делали фактическое изменение покупательной способности зарплат, пенсий, прочих вознаграждений, не равнодействующей дороговизны и противостояния ей, но просто зеркальным отражением ценовых скачков. Фактическая последовательность ступеней спада покупательной способности трудовых доходов видна из сопоставления данных о динамике номинальных и реальных значений зарплат, пенсий, сбережений в 1990-2000 гг. (см. табл. 13.4).

Разумеется, картина движения реальной заработной платы, рассчитанного на основе средних показателей, имеет грубо приблизительный характер. Крайняя уравнивательность пенсий делает подобную опасность в отношении последних не слишком значительной. Но, в отличие от пенсий, дифференциация заработков у нас так велика, что обоснованность хотя бы примерного суждения о динамике зарплат у народного большинства, исходящая из средних цифр, требует специальной оценки. Иначе остается подозрение, что траектория реальных заработков народного большинства принципиально отличается от траектории средних зарплат, где соединены оплата труда основной массы работников и заработки верхушки служащих, которые многократно превосходят средние цифры.

Возможность подобной оценки дают материалы специальных выборочных обследований дифференциации заработков, ежегодно про-

водимых Госкомстатом РФ. Выборочные данные, конечно, не вполне сопоставимы с материалами сплошного учета. Однако сравнение итогов такого учета с данными обследований за те же месяцы показывает, что разница не превышает 5-10 %²¹. Так что выводы, сделанные на основе выборочных обследований Госкомстата в общем и целом пригодны, чтобы отражать основные общероссийские тенденции.

В связи с вопросом об отличии средних показателей от показателей, относящихся к народному большинству, важно, что в выборочных обследованиях, наряду с общими средними цифрами (повторим — сходными со средними по итогам сплошного учета), приводятся также средние показатели для каждой десятипроцентной (децильной) группы работников, начиная от 10% с наивысшими и кончая 10% с наименьшими заработками. На этой основе нетрудно рассчитать показатели средних заработков, относящиеся именно к народному большинству. Подобными показателями могут служить, например, средние заработки 80 % работников, за исключением 10 % людей с резко более высокими заработками и 10 % работников с самой низкой оплатой труда (в последней группе маргиналы и социальное «дно» сливаются с частично занятыми, принадлежащими иной раз к зажиточным слоям).

Конечно, 80 % работников без крайних групп не обязательно тождественны тому, что здесь обозначается понятием «народное большинство». Однако некоторые усредненные тенденции, характерные для этого большинства, выступают тут с совершенной несомненностью. Поэтому сравнение общих средних со средними для 80 % как раз и покажет, насколько значимо различие между работниками и народным большинством (см. табл. 13.5).

Из этого сравнения становится очевидным, что средние цифры открытой заработной платы народного большинства, заметно уступая общесредним показателям по абсолютной величине, в своей динамике не слишком отличались от этих последних. В первой половине 90-х гг. они были меньше общих средних округленно на 10-15 %, во второй — на 15-20 %. Это значит, что примерное (но только примерное!*) отличие показателей движения реальной зарплаты народного большинства (80 % работников) от динамики средних показателей всех наемных работников, заключается в том, что падение покупательной способности у основной массы рабочих и служащих оказалось что-нибудь на

* Помимо условности прямого сопоставления сплошных и выборочных данных, здесь сказывается и возможно неодинаковый рост цен на товары и услуги, потребляемые разными группами населения. Впрочем, тот факт, что из состава народного большинства исключаются и самые зажиточные, и самые нищие, в определенном смысле уравнивает разницу цен. Да и вообще, товары и услуги, потребляемые богатыми, дорожали в 90-е гг. скорее всего быстрее, чем росли цены на то, что потребляла основная масса населения. Так что фактическая разница показателей реальных заработков была, по-видимому, даже меньше, чем получается при использовании одинаковых темпов дороговизны.

Таблица 13.4

Инфляция И заработная плата, пенсии, сбережения

Годы	Рост потребительских цен (в размах к декабрю 1990)*	Среднемесячная заработная плата				Среднемесячная пенсия				Вклады населения в Сбербанке и в коммерческих банках в расчете на душу населения		
		Номинальная начисленная зарплата (тыс. руб., 1998-2000 гг. — руб.)	Реальная зарплата, скорректированная на индекс потребительских цен (округленно)			Номинальная назначенная пенсия (тыс. руб., 1998-2000 гг. - руб.)	Реальная пенсия, скорректированная на индекс потребительских цен (округленно)			Номинальная величина вкладов (тыс. руб.; 1998-2000 гг. — руб.)	Реальная величина вкладов, скорректированная на индекс потребительских цен (округленно)	
			в руб. 1990 г.	в% к уровню 1990 г.	в% к стоимости прожиточного минимума		в руб. 1990 г.	в% к уровню 1990 г.	в% к стоимости прожиточного минимума		в руб. 1990 г.	в% к уровню 1990 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1990	1,0	0,3	303	100		0,1	102	100		1,4	1460	100
1991	2,6	0,5	294	97		0,2	99	97		2,5	905	62
1992	67,9	6,0	197	65	281	1,6	51	50	117	4,8	70	5
1993	638,2	58,7	198	65	254	19,9	67	66	138	37,5	60	4
1994	2042,2	220,4	182	60	226	78,5	65	64	129	191,1	95	6
1995	4697,2	472,4	136	43	159	188,1	53	52	101	509,3	110	7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1996	5636,6	790,2	148	49	190	302,2	57	56	116	878,0	155	11
1997	6295,0	950,2	154	51	206	328,1	55	54	113	1010,4	160	11
1998	11331,0	1051,0	133	44	189	399,0	52	51	115	1023,0	115	8
1999	15466,8	1575,0	106	35	157	448,7	32	31	70	1462,8	95	6
2000**	18591,1	2268,0	130	43	...	694,2	40	39				

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

** Предварительные данные.

Источники: Российский статистический ежегодник. 2000. С. 141; Основные социально-экономические показатели по Российской Федерации за 1996-2000 гг. // Вопросы статистики. 2000. № 12. С. 41; Труд и занятость в России. 1999. С. 298-299; Уровень жизни населения России. 1996. С. 37; Социальное положение и уровень жизни населения России. 2000. С. 114; Социально-экономическое положение России. 2000. С. 199, 209; Основные социально-экономические показатели России // <http://www.gks.ru>. (В таблице приведены как цифры, непосредственно содержащиеся в указанных источниках, так и итоги расчетов по имеющимся в них данным.)

Таблица 13.5

Средняя заработная плата всех рабочих и служащих в сравнении со средними заработками основной массы работников (по материалам выборочных обследований Госкомстата РФ)

Период обследования	Ежемесячная начисленная заработная плата		
	всех работников, охваченных обследованиями (тыс. руб.; 1999 г. - руб.)	80 % обследованных работников без учета 10 % с наивысшими и 10 % с самыми низкими заработками	
		тыс. руб.; 1999 г. — руб.	% от средней зарплаты всех обследованных работников
Сентябрь 1991 г.	0,56	0,51	90
Апрель 1994 г.	186,1	156,2	84
Апрель 1995 г.	435,7	358,1	82
Май 1996 г.	819,4	672,1	82
Октябрь 1997 г.	1064,6	871,3	82
Октябрь 1999 г.	1885,5	1487,0	79

Источники: О дифференциации заработной платы работников. (По материалам единовременного выборочного обследования предприятий и организаций о распределении численности работников по размерам заработной платы и размерам средней заработной платы) // Стат. бюллетень. 2000. № 5 (68). С. 32-35; Труд и занятость в России. 1999. С. 304, 324.

5 % глубже, чем в среднем. Иными словами, к середине 2000 г. индекс реальной зарплаты народного большинства снизился ориентировочно до 40, а не 43 пунктов (1990 = 100), как получается из общесредних цифр (см. табл. 13.4). Порядок величин, следовательно, остается принципиально одинаковым. Еще важнее то обстоятельство, что рисунок изменения заработной платы, так сказать, характер траектории ее движения, практически не отличается от динамики общесредних показателей (см. рис. 13.2). В обоих случаях видны одни и те же ступени спада, приходящиеся на одни и те же годы.

Соответственно, пока дело касается рассмотрения общей направленности тенденций, средние показатели движения заработков всех работников могут — пусть примерно и огрубление, но в целом верно — характеризовать динамику оплаты труда основной массы трудящихся. (Понятно, что данный вывод никак не относится к анализу дифференциации доходов, и об этом специально пойдет речь дальше — см. Очерк XVIII.) В частности, при всей приблизительности использо-

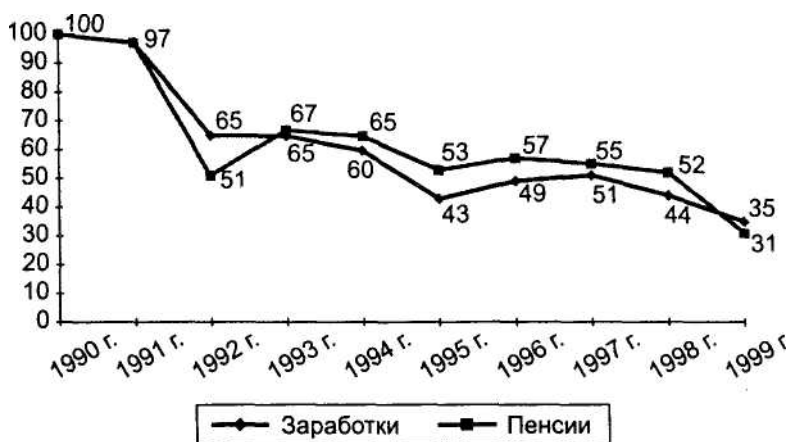


Рис. 13.2. Динамика реальных зарплат и пенсий в 90-е годы (в% к 1990 г.)

вания сдвигов в общих показателях зарплаты для характеристики движения зарплаток народного большинства, они не оставляют сомнения, что общее ухудшающее воздействие провальных периодов, когда зарплаты и пенсии резко отставали от дороговизны, далеко превосходило итоги стабильных промежутков. Даже времена «догоняющего» роста доходов никогда не возвращали их к уровню рубежа 90-х гг. Заметное отставание зарплаток и пенсий от дороговизны началось еще в 1991 г., когда они в реальном исчислении составили 97 % от показателей 1990 г. Фактическое ухудшение было гораздо большим, так как официальные цифры не учитывают чудовищный товарный дефицит конца 1991 г. Тогда же заметно сократилась покупательная способность сбережений, хотя тот же дефицит дополнительно подталкивал их номинальное разбухание. С либерализацией цен в январе 1992 г. реальные зарплаты и пенсии одновременно понизились в 2-3 раза. Тогда же произошло практически полное уничтожение массовых сбережений, накопленных в прошлые годы. Суммарная покупательная способность всех вкладов (и старых, и тех, что были сделаны более дешевыми деньгами после повышения цен) уменьшилась к концу 1992 г. в 20 раз²².

В дальнейшем зарплата и пенсии снова начали подниматься — зарплата уже с середины 1992 г. (что особенно отчетливо видно из месячных данных), пенсии — в следующем году, составив в своих легальных формах в 1993 г. и на протяжении большей части года около 2/3 от уровня 1990 г.²³ Любопытно, что даже в стабильные периоды происходили значительные месячные колебания реальной величины зарплаток. Они проявлялись, главным образом, в ее регулярном

подъеме летом и в декабре каждого года и в особенно сильном отставании зарплаты от цен в январе-марте соответствующих лет²⁴. В летних подъемах, видимо, сказывалось сезонное замедление роста дороговизны, в декабрьских — традиционная концентрация годичных выплат и, возможно, последствия осенних всплесков профсоюзной активности. Влияние декабрьско-январских колебаний в 90-е гг. было столь серьезным, что оно оставалось заметным и в нестабильные периоды (когда большие сдвиги происходили и в другие месяцы).

В целом в 1993 г. и на протяжении большей части 1994 г. открытая заработная плата и пенсии менялись более или менее в соответствии с повышением цен, то несколько отставая, то чуть опережая их. Правда, в это время тяжелее всего ощущалась психологически еще очень свежая в памяти потеря сбережений. С другой стороны, именно тогда впервые исчезло отягощающее давление дефицита.

Однако новый взлет цен осенью и весной 1994/1995 гг. (после пресловутого «черного вторника» в октябре 1994 г.) опять привел к существенному падению реального содержания зарплат и пенсий — их покупательная способность уменьшилась примерно в 1,3-1,5 раза. В течение остальных месяцев 1995 г. волна постепенного повышения зарплаток немного опережала рост цен. Но опережение происходило крайне медленно, так что к концу 1995 г. реальный уровень зарплат и пенсий, учитываемых официальной статистикой, лишь в малой степени превзошел показатели предшествующей зимы. Положение улучшилось на протяжении двух с половиной последующих лет (1996 — середина 1998 г.), в течение которых рост потребительских цен существенно замедлился, а затем почти прекратился. Улучшение вылилось в заметное — почти на четверть — повышение покупательной способности зарплат. Тем не менее, их реальная величина, даже измеряемая начисленными (а не фактически выплаченными суммами) так и не достигла уровня 1993-1994 гг. Об уровне 1990 г. не приходится и говорить²⁵. Реальный размер пенсий восстановился в еще меньшей степени, хотя и он несколько поднялся в 1996-1997 гг. Некоторое число пожилых людей больше выиграли от того, что во второй половине 90-х гг., впервые после отпуска цен, стало осуществляться мало-мальски серьезное возмещение вкладов, уничтоженных начальным взрывом инфляции. К сожалению, такое возмещение коснулось лишь самых глубоких стариков и старух, составляющих ничтожную долю тех, кто потерял сбережения.

Сравнительная стабильность цен, не сопровождавшаяся переходом в фазу экономического подъема и потому имевшая зыбкий, непрочный характер, была разрушена августовским финансовым кризисом 1998 г. Десятилетие завершилось новым взлетом дороговизны. Как уже упоминалось, в течение ценовой передышки двух предшествующих

лет никаких упреждающих мер на случай возможного возобновления инфляции принято не было, ее новый взрыв с неизбежностью сказался на покупательной способности трудовых доходов так же, как предыдущие.

И на третьем за десятилетие витке инфляционной спирали стихийное движение цен и трудовых доходов опять завершилось резким отставанием последних. Итогом взлета дороговизны после дефолта и девальвации рубля явилось еще одно сокращение реального уровня открытых трудовых доходов. В конце 1999 - начале 2000 г., когда появились некоторые признаки успокоения цен (возможно, временного), покупательная способность денег, легально начисленных в виде зарплаток и пенсий, снова, как и в 1992 г. или 1995 г., оказалась в 1,5 раза меньше, чем была перед началом очередного инфляционного скачка²⁶.

Конечно, тут важно обратить внимание на то, что равномерность снижения реального содержания трудовых доходов во время всех трех подъемов дороговизны относится только к доходам в их открытой, легально начисляемой или назначаемой форме. Забегая вперед, подчеркнем, что удельный вес скрытых доходов, имевшихся у многих работников и пенсионеров, возрастал на протяжении всех 90-х гг. (подробнее см. Очерк XIV). Соответственно, и номинальный, и реальный уровень всех доходов в конце десятилетия был выше, нежели то получается, если учитывать, как делалось в предыдущих расчетах, только легальные показатели. Но и при такой поправке масштабы трех снижений реальных зарплат и пенсий остаются если не одинаковыми, то во всяком случае сопоставимыми друг с другом.

13.3.2. Идеино-политические и социально-психологические последствия многоступенчатого ухудшения оплаты труда

В контексте идейных противостояний, раздиравших и раздирающих российское общество, немалый интерес представляет современная, так сказать, постериорная оценка ступенчатости инфляционного размывания реальной величины трудовых доходов. Во избежание недоразумений оговоримся, что речь в этом месте нашего рассмотрения не идет об оценке самого инфляционного характера уменьшения оплаты труда. Выше мы уже пытались сформулировать в общем виде и подтвердить фактами утверждение, что инфляция образует один из самых «плохих» механизмов сжатия трудовых доходов. Так что лучше всего было бы избежать инфляции или смягчить ее. Но вероятность этого из-за слабости государства и профсоюзов была как раз очень невелика. Но, коль скоро избежать инфляции не удалось, уместно задуматься над тем, какое значение имели конкретные формы инфляционно-ухудшения оплаты труда, получившие развитие в России 90-х гг.

В связи с изучением условий и уровня жизни было бы важно понять, как сказались на состоянии и самочувствии народного большинства сравнительная длительность, стихийная растянутость инфляционного воздействия (в чем, собственно, и проявлялась ее ступенчатость).

Сразу же скажем, что воздействия эти нельзя оценить совершенно однозначно. В частном случае влияния растянутости инфляции снова проступает та противоречивость, сложность, разнонаправленность перемен, которая, по нашему убеждению, вообще образует главное свойство всех социальных последствий нынешнего этапа трансформации российского общества. Так, очевиден ухудшающий смысл того обстоятельства, что длительность инфляции при отсутствии сколько-нибудь развитого индексирования зарплат и пенсий придает падению их покупательной способности стихийный характер. Изменения реальной оплаты труда оказываются тут зависящими от непредсказуемых подвижек цен, неожиданных для рядового человека и непонятных ему. Из трех ценовых взрывов, пережитых нами меньше, чем за десятилетие, только один (в 1992 г.) хоть как-то ожидался массовым сознанием, тогда как два других (в 1994/95 и 1998 гг.) были абсолютно неожиданны для большинства населения. Что касается масштабов ценовых скачков, их рядовой человек не мог предвидеть во всех трех случаях. Поэтому обычные тяготы инфляционного «растворения» трудовых доходов, когда оно растянуто и происходит в рамках долгого и стихийного роста дороговизны, усугубляются дополнительным социально-психологическим напряжением, вызываемым неопределенностью и неизвестностью каждой следующей недели и каждого следующего месяца.

Множественность «приступов» инфляционной «лихорадки» имеет и некоторые дополнительные негативные последствия также в отношении социально-политической ситуации. Многоступенчатость подчас ухудшает общественную реакцию на тяготы преобразований. Снижение трудовых доходов, даже очень большое, если оно происходит в самом начале либерализации, в момент отпуска цен, представляется народному большинству если не оправданным, то, по крайней мере, объяснимым. В первый раз это большинство готово терпеть тяготы (в том числе и тяготы инфляции), как это и произошло в начале 90-х гг. Взлет цен в 1992 г. не вызвал существенного ослабления общественной поддержки реформ. В опросах общественного мнения в 1992-1993 гг. доля людей, считавших, что экономические реформы нужно продолжать, обычно охватывала около 40 % населения или даже больше; хотели их прекращения лишь около 20-25 % населения.

Однако продолжение трудностей, в частности, продолжение роста дороговизны существенно меняет массовую реакцию. Долгие годы инфляции, новые ее витки, происходящие к тому же на фоне наглого

поведения новых скоробогачей, уже не кажутся основным слоем населения неизбежными и объяснимыми. В тех же опросах с начала 1994 г. относительное большинство, высказывающееся за продолжение реформ, сократилось до 30-35 %, а доля их противников поднялась до 25-30 %. На протяжении 90-х гг. поддержка продолжения реформ почти никогда уже не возвращалась к 40 %. Мало того, в течение многих месяцев в 1995 г. и еще дольше в конце 1998 г. и на протяжении 1999 г., т. е. после второго и третьего инфляционных взрывов, сторонники прекращения реформ насчитывали по 30-35 % опрошенных, составляя их относительное большинство²⁷.

Похоже, что в несколько вульгарном афоризме о собачьем хвосте, который можно рубить сразу или по частям, отражается немало и житейско-бытовой, и социально-политической правды.

Но все-таки в простых суждениях подобного рода не вся правда. К счастью или к несчастью, социальная жизнь сложна и редко поддается однозначным истолкованиям. Не поддается им и мысленное сопоставление реальных последствий растянутой многоступенчатой инфляции с возможным воздействием ее одноразового шока. В некоторых странах, скажем, в Польше конца 80-х — начала 90-х гг. такое развитие дало, как будто, лучшие результаты, чем получилось у нас. Но Польша не Россия, и разница связана с целым комплексом условий, в ряду которых большую или меньшую ступенчатость инфляции вряд ли можно считать главным. Неодинаковость инфляции, скорее всего, есть следствие более глубоких различий. Поэтому тот факт, что первая волна инфляции и сжатия трудовых доходов не привела к сокращению поддержки реформ, в то время как вторая и третья волны вызвали такое сокращение, ничего не доказывает окончательно. Кто знает, что случилось бы, если весь спад оплаты труда, растянувшийся в России почти на десять лет, был бы сконцентрирован в один-два года. Тем более, что нет никакой уверенности, что подобная концентрация оказалась бы достаточным условием для экономического подъема.

Очевидно, что, кроме дополнительных тягот, многоступенчатое уменьшение оплаты труда имеет свои преимущества. Оно, конечно же, вызывает психологическую напряженность бесконечного ожидания новых взрывов дороговизны. Но вместе с тем самой своей длительностью и повторяемостью облегчает адаптацию, привыкание многих людей к ситуации инфляционной напряженности, дает им время накопить опыт, найти источники дополнительных доходов и выживания в новой обстановке.

Не менее важно, что повторяющиеся волны инфляции преподносят уроки элитам и организованным общественно-политическим силам, так сказать, «продлевают» сроки их социального обучения.

Причем многократность инфляционных волн и неодинаковость конкретных обстоятельств их возникновения дают возможность усвоить самые разные уроки. Очень важно, в частности, что витки инфляции в 1994/95 и 1998/99 гг. показывают неплототворность любых упрощенно крайних решений в России 90-х. Так, всплеск инфляции осенью-зимой 1994/95 г. и последующий спад трудовых доходов во многом был спровоцирован соединенным нажимом сил, одни из которых стремились к продолжению получения инфляционных доходов, а другие надеялись остановить экономический спад и снижение уровня жизни с помощью дополнительной эмиссии и кредитования за счет бюджетного дефицита. В последнем случае, вероятно, был расчет, что денежная накачка экономики принесет больше пользы, чем вреда. Действительность оправдала лишь эгоистические стремления первого рода и опровергла надежды тех, кто хотел обеспечить с помощью эмиссии общесоциальный и общеэкономический выигрыш. Цены подпрыгнули в такой степени, что никакого экономического роста не произошло. Соответственно, и на зарплатах, и на пенсиях сказалось только повышение цен.

События 1994-1995 гг. лишней раз подтвердили крайнюю рискованность использования чреватых инфляцией мер для облегчения положения трудящихся. Во всяком случае, в 1994-1995 гг. использование подобных мер обернулось неудачей, исправление которой легло в первую очередь на плечи рядовых работников. Вместе с тем, для общества (в конечном счете, и для народного большинства) оказалось полезным, что многие элиты — и хозяйственно-политические, и профсоюзные — осознали невозможность преодоления кризиса с помощью преимущественно инфляционно-эмиссионных механизмов. Гораздо более осторожная позиция многих представителей этих групп по отношению к инфляции и денежной эмиссии во второй половине 90-х гг. свидетельствует, что урок 1994/95 г. не прошел даром. (Изменение линии В. С. Черномырдина в этих вопросах — лишь наглядный, но отнюдь не единственный пример перемен такого рода.)

Напротив, инфляционный взрыв 1998-1999 гг. облегчил понимание опасности и противоположных крайностей — угроз, появляющихся вследствие абсолютизации антиинфляционных и антиэмиссионных подходов. В частности, важнейшей причиной финансового краха 1998 г. и неизбежно следующего за ним возобновления инфляции явилось чрезмерно жесткое стремление к поддержанию стабильности рубля. Дальнейшие события, наоборот, подтвердили, что умеренная эмиссия в принципе поддается контролю, и тогда допущение определенного уровня регулируемой инфляции может стать инструментом социальной стабилизации. В частности, у нас в конце 1998 г. и в 1999 г. контролируемая денежная эмиссия, вызвав очередное понижение покупательной

способности доходов трудящихся, одновременно способствовала сокращению массовых задержек зарплат и пенсий — самой острой социальной тяготы второй половины 90-х гг. Хочется верить, что болезненный урок догматического стремления всегда и любой ценой обеспечивать абсолютную финансовую стабильность, будет усвоен нашими элитами столь же прочно, как и урок еще более грозных опасностей, которыми оборачивается заигрывание с инфляционным популизмом.

Разумеется, некоторое расширение возможности усваивать социально-экономический опыт, которое присутствует в многоступенчатой инфляции, имеет второстепенное значение, сравнительно с общеухудшающим воздействием падения покупательной способности трудовых доходов, в какой бы форме — многократной или однократно-шоковой — оно (это падение) ни происходило. В данной связи речь идет лишь о том, что растянутое снижение реальных зарплат и пенсий в одних отношениях оказывается источником дополнительных тягот, сравнительно с одномоментным их провалом, а в других — дает кокакие социальные преимущества. Но ни преимущества, ни дополнительные трудности тех или иных форм уменьшения оплаты труда не меняют главного изменения, обусловленного российской инфляцией 90-х гг. — огромного (почти тройного в открытой своей части) сокращения реального содержания трудовых доходов.

Уменьшение легальных зарплат и пенсий в 2,5-3 раза — до 105-130 и 30-40 руб. в месяц, считая на деньги 1990 г. (см. табл. 13.4) — означает, что к концу 90-х гг. эти формы трудовых доходов оказались отброшенными на четыре десятилетия назад, к рубежу 50-60-х гг. Строго говоря, сторублевые зарплаты и тридцатирублевые пенсии были характерны для более позднего времени — примерно для конца 60-х гг. Но ведь в советское время инфляция (пусть и в скрытом виде) также наращивала дороговизну, и потому рубли 1990 г. были явно дешевле рублей 60-х гг. Так что, все-таки вернее отождествлять значение зарплаток и пенсий 1999 г., измеренное рублями 1990 г., с несколько более ранним периодом. Конкретный год такого достаточно условного отождествления не слишком значим. Качественное обобщение тут важнее: противоречивость становления рынка и демократии привела к тому, что в исходе 90-х гг. на протяжении которых в России осуществлялись невиданные по советским меркам социально-политические свободы (включая свободу профсоюзов, забастовок, социального партнерства), в это самое время легальная оплата труда откатилась до уровня, который сложился в самом начале послесталинского облегчения, т.е. в годы, когда общество только-только стало уходить от военной и тоталитарно-гулаговской нищеты худших периодов государственного социализма.