

ИРИНА ЧАПСКАЯ,

аспирантка кафедры социологии Института социальных наук Одесского государственного университета

Имущественное положение граждан в трансформирующемся обществе

Abstract

The discussion of a stratification model of modern Ukrainian society, as well as, the reference of individual or family to specific social group is based on sociological studies of material life surrounding.

Comparative analysis of sociologic data on property position of residents of Odessa oblast has allowed the author to conclude that personal property, being an important factor of society structural development, influences the social well-being and social adaptation under the new conditions.

Имущественное положение как фактор расслоения общества

В советское время, пожалуй, только два направления социальных исследований в большей или меньшей мере были связаны с изучением материально-вещной среды — социальное прогнозирование, в рамках которого анализировались тенденции развития вещной среды с большей или меньшей степенью подробности, и исследования спроса населения, ведущиеся социологическими методами (все эти исследования имели скорее социально-экономический характер). В социологических работах анализ материально-вещной среды как фоновой характеристики включался в исследование проблем, связанных с массовыми коммуникациями, культурным потреблением и с разработкой исследовательских программ по изучению образа жизни. Считалось, что в условиях социализма материально-вещная среда является “полем”, на котором происходит стирание социальных границ.

В постсоветское время социологическое изучение материально-вещной среды ведется именно в рамках исследования процессов социального

структурирования общества. Речь идет о тех стратификационных методах, которыми давно пользуются западные социологи, беря в качестве основания для построения стратификационной модели те или иные наборы вещей (автомобиль, жилище, некоторые виды товаров длительного пользования). Вещи эти, в зависимости от их качества и стоимости, дают основание для причисления индивида, семьи к той или иной страте.

Социально-имущественная дифференциация в нашей стране – это не порождение сегодняшнего дня. Представления о «равенстве в бедности» как определяющей черте социальных отношений всей советской эпохи, мягко говоря, не совсем верны. Уже в первые годы революции стали складываться элементы нового неравенства. Поэтому весь ленинский период послеоктябрьского развития страны отмечен поиском социально-политических механизмов, предотвращающих возникновение чрезмерных материальных привилегий, особенно связанных с обладанием властью.

Этот курс стал последовательно разрушаться по мере утверждения сталинизма. Сталинский период характеризует углубление пропасти между скудостью жизненных средств основной массы населения и привилегированным существованием бюрократии и примыкающих к ней групп: рабочих и колхозной аристократии и верхушки интеллигенции.

Существует точка зрения, не лишенная смысла, что широкомасштабные репрессии понадобились сталинскому режиму именно для охраны новой системы социального неравенства и привилегий. Иными словами, возникновение и укрепление тоталитарного режима явилось производным от процесса социальной поляризации [1, с. 119]

Сокращение образовавшегося к концу сталинского периода значительного разрыва в материальном положении различных социальных групп началось во второй половине 50-х годов на основе государственных мероприятий по повышению доходов низкооплачиваемых и малообеспеченных слоев, а также ликвидации “излишеств” в доходах бюрократии, верхних слоев научной, технической и художественной интеллигенции. Они сохранили свое привилегированное положение в обществе, но пропасть между их жизненными условиями и условиями жизни основной массы населения неуклонно сужалась.

В годы «застоя» одним из главных оснований социального расслоения общества стала коррупция. Происходило сращение бюрократии с главариами набиравшей все большую мощь теневой экономики. Это привело к формированию особого социального слоя, сосредоточившего в своих руках основную часть национального дохода страны. Однако для того, чтобы мафиозные и коррумпированные элементы оформились в новый капиталистический класс, необходима была смена общественного строя, то есть приведение отношений собственности в соответствие с достаточно сильно разросшимся разрывом в реальных доходах и имущественном положении населения [1, с. 125].

Уже в начале 90-х годов было очевидно, что изменениям подвергается вся система. По своей природе эти процессы могут рассматриваться как глубокая трансформация общества. Возникли новые стратификационные образования (предприниматели, коммерсанты, фермеры, маклеры, брокеры и др.). Изменился статус и ранее существовавших групп. Особенно резко изменилось и ухудшилось положение работников высококвалифициро-

ванного умственного и физического труда. Самые различные средние слои в силу обнищания переместились в низший класс. Это, по существу, привело к размыванию советского среднего класса. За короткий посткоммунистический период чрезвычайно выросла дистанция между полюсами бедности и богатства. Все это говорит о разрушении всей старой социально-классовой структуры. Видимо, современный этап — это стихийное формирование новых социально-классовых образований на базе частно-собственнических отношений [2, с. 67]

Большинство современных исследователей социальной структуры, следуя веберовской традиции, опирается на положения теории многомерной стратификации. Известно, что М.Вебер выделял в качестве критерия стратификации три компонента социального неравенства: имущественное неравенство, статусное, власть [3, с. 253]. Социальное положение, по его мнению, обеспечивается владением собственностью, уровнем дохода, статусом, доступом к власти, принадлежностью к определенным политическим силам.

Наиболее полную и глубокую современную характеристику критериев социальной стратификации применительно к постсоветским обществам дает Т.И.Заславская [4]. Выделяя в качестве ее критериев политический, экономический и социокультурный потенциалы, она называет их некоторые признаки.

Экономический потенциал включает такие компоненты, как владение капиталом, доход, причастность к процессам перемещения государственной собственности, уровень материального обеспечения. Политический потенциал выражается в объеме властных и управленческих функций. Признаками социокультурного потенциала является уровень образования, квалификации, культуры.

Можно согласиться с Т.И.Заславской в том, что если в стратификации советского общества решающую роль играл политический фактор, который определял место общественных групп в партийно-государственной иерархии, то сегодня на первую роль выдвигаются так называемый “экономико-политический” фактор (место общественных групп в управлении экономикой, в приватизации, в причастности к перераспределению крупной государственной собственности) и связанный с этим уровень личных доходов и потребления [4].

В западной социологии принято считать также, что факторами, обуславливающими положение группы в обществе, являются богатство и доход, которые не следует отождествлять. Под богатством понимают суммарную стоимость (минус долги) всего имущества, находящегося в собственности индивида. Доход включает заработную плату, прибыль, дивиденды и другие средства, которые фиксируются и измеряются легче, чем богатство. Богатство включает товары широкого потребления, а также ценное имущество (акции, облигации, недвижимое имущество, фабрики и т. д.) [5, с. 204]. То есть следует различать имущественные владения, приносящие доход (капитализированное имущество), и имущество, используемое для личного потребления.

Различие между заработком и доходом от имущественных владений является решающим для понимания социально-классовой структуры. Однако, имущественные владения (собственность), которые могут прино-

силь значительный доход, даже в развитых капиталистических странах имеет лишь небольшой процент населения. Соответственно картина стратификации в значительной степени обусловлена различиями в личном потреблении. Еще меньший процент населения владеет крупной капитализированной собственностью в странах, образовавшихся на постсоветском пространстве. Поэтому роль личной собственности (имущества, используемого для личного потребления) в расслоении общества здесь особенно велика. К такому имуществу относятся:

- товары длительного пользования (бытовая техника, мебель, аудио- и видеоаппаратура и т.д.);
- автомобили;
- недвижимость (дома и квартиры, используемые не для сдачи в наем).

Это имущество не влияет на доход, но влияет на статус, на качество и стиль жизни. Являясь важным фактором расслоения общества, личное имущественное положение оказывает влияние на социальное самочувствие и социальную адаптацию населения в новых условиях.

Об этом свидетельствуют, в частности, результаты исследования “Социальная адаптация населения в условиях перехода к рыночной экономике”, проведенного в Одесской области в январе 1996 года¹. В результате исследования было выявлено, в частности, влияние имущественного положения на самоидентификацию, а также на оценки настоящего и будущего, на чем далее мы остановимся подробнее. Для более глубокого изучения влияния имущественного положения на социальную дифференциацию и социальное самочувствие населения, его адаптацию к новым условиям целесообразно использование типологии имущественного положения, основывающейся на данных о наличии у населения товаров длительного пользования, составляющих основу личного имущества. Опираясь на эти данные, мы выделили три группы имущества: в первую группу вошли предметы имущества, которые имеются у 50—85% населения, во вторую — у 20—50% населения, а в третью — менее 20%. Использование же кластерного анализа дало несколько иные группировки, которые существенно варьируют в зависимости от места проживания респондентов. Учитывая различного рода группировки, мы сформировали четыре типа имущественного положения: 1 тип — малоимущие; 2 тип — не вполне обеспеченные; 3 тип — обеспеченные; 4 тип — состоятельные. Каждому типу соответствовал определенный набор имущества.

Предметом последующего анализа была связь данных типов с такими признаками, как совокупный среднедушевой доход (денежный доход плюс натуральный доход в денежном выражении на каждого члена семьи) и самоидентификация (ответ на вопрос о том, к каким людям себя относят

¹ Социологическим информационно-исследовательским центром “Пульс” и кафедрой социологии ОГУ при финансовой поддержке одесского отделения Международного фонда “Відродження” (научный руководитель И.М.Попова) проведен репрезентативный опрос населения Одесской области. Выборочная совокупность по контролируемым социальным характеристикам (полу, возрасту, месту жительства) представляет взрослое население области. Величина средней ошибки выборки не превышает 2%, N=774.

респонденты: состоятельным, достаточно обеспеченным, не вполне обеспеченным, бедным, практически нищим), а также с таким признаком, как оценка жизни в целом, которую рассматривают как признак степени социальной адаптации.

Наибольшее эвристическое значение имели данные, относящиеся к первому и второму типам имущественного положения. Практически никакой информации нельзя было получить по третьему и четвертому типам из-за низкой наполняемости групп. Оказалось, что самоидентификация и оценка жизни значимо связаны с имущественным положением. Среди «не вполне обеспеченных» 0,4% отнесли себя к числу богатых, 9,1% отнесли себя к достаточно обеспеченным, 61,8% — к не вполне обеспеченным, 20,4% — к бедным и 2,6% — к нищим. Среди «обеспеченных» 3,3% — отнесли себя к богатым, 16,7% — к достаточно обеспеченным, 56,7% — к не вполне обеспеченным, 13,3% — к бедным и 0% к нищим. Как видим, с повышением ранга имущественного положения показатель самоидентификации смещается в сторону вариантов «богатые» и «достаточно обеспеченные». Однако, модальный вариант самоидентификации и в том и в другом случаях остается тем же самым. То же самое наблюдается и применительно к оценке нынешней жизни как выражению «степени терпимости». С повышением ранга имущественного положения происходит смещение ответов с модального по массиву варианта в сторону варианта «Дела идут неплохо».

Таким образом, имущественное положение оказывается фактором, значимым для самоидентификации и «степени терпимости». Имущественное положение связано и с другими субъективными характеристиками, свидетельствующими о степени социальной адаптации респондентов: с отношением к рынку, ожиданиями, оценкой материального положения. Об этом свидетельствуют значения коэффициента Крамера (см. табл. 1). Данные взяты из результатов упоминавшегося выше опроса, проведенного в Одесской области в январе 1996 года.

Таблица 1

Имущественное положение и социальная адаптация населения, коэф. Крамера

Типы имущественного положения	Самоидентификация	Оценка жизни	Материальное положение	Отношение к рынку	Ожидания	Уверенность в завтрашнем дне
<i>Малоимущие</i>	.24	.23	.30	.14	.06	.20
<i>Не вполне обеспеченные</i>	.19	.13	.22	.06	.08	.10

Как видим, в наибольшей степени с имущественным положением связана оценка материального положения, что вполне естественно, а в наименьшей — уверенность в завтрашнем дне. Со всеми оценками социальной адаптации имущественное положение малоимущих связано в большей степени, чем в случае не вполне обеспеченных.

Имущественная ситуация в Украине в условиях трансформации

Как известно, за годы реформ, уровень жизни населения Украины значительно снизился. По данным статистического бюро Европейской комиссии индекс покупательной способности Украины — один из самых низких в Европе, он составляет 17% от принятого за европейскую норму. Опросы службы “Социс-Геллап” свидетельствуют о том, что почти 90% населения едва “сводит концы с концами”. Лишь у 1% населения ежемесячный доход позволяет полностью удовлетворять свои потребности и даже откладывать деньги. Анализ официальной статистики свидетельствует, что доходы “верхних” 10% населения превышают доходы “нижних” 10% больше, чем в 12 раз, в то время как в наиболее поляризованной западной стране — США — этот показатель находится на уровне 5,5:1.

По данным украинских профсоюзов в 1992 году за чертой бедности находилось 11% населения, а в 1996 году — 74% — то есть почти в 7 раз больше.

Согласно исследованиям Мирового Банка, 1/3 граждан Украины (более 17 млн. человек) уже в 1996 году оказались за чертой бедности, причем усредненный уровень их потребления почти на 10% был ниже черты уровня физического выживания. По данным Центра “Демократические инициативы”, каждые 2 года в Украине вдвое увеличивалось число граждан, которым катастрофически не хватает денег. Число таких обездоленных выросло с 40% в 1992 году до 76% в 1996 году [6, с. 7, 8].

По данным Киевского Международного института социологии, только незначительная часть населения в 1995—1996 годах могла позволить себе улучшить свое имущественное положение.

Таблица 2

Динамика оценок материального положения семьи, %

Варианты ответов	1995	1996
«Нам не хватает денег даже на еду»	49,3	50,9
«Нам хватает денег на еду, но покупать одежду или обувь сложно»	45,4	39,1
«Нам хватает денег на еду и одежду, но не на дорогие вещи (холодильник, телевизор и т.д.)»	4,0	4,9
«Мы можем покупать некоторые дорогие вещи (холодильник, телевизор и т.д.)»	0,9	0,7
«Мы можем позволить себе покупать все, что захотим»	0,0	0,1
Итого	99,6%	95,7%

Как видно из табл. 2, примерно половине ответивших на вопрос респондентов и в 1995, и в 1996 году не хватало денег даже на необходимые продукты пи-

тания, а 94,7% в 1995 году и 90% в 1996 году не могли себе позволить приобрести одежду и обувь в достаточном количестве¹. Та же картина наблюдалась и в Одесской области². Здесь относительно стабильно воспроизводится низкая оценка материального положения семьи. Примерно трети населения не хватает средств на покупку необходимых продуктов питания (см. табл. 3).

Таблица 3

**Оценка материального положения семьи жителями
Одесской области, %**

Варианты ответов	1996	1998
“Не хватает даже на самые необходимые продукты питания”	38	25
“На еду, в основном, денег хватает, но покупка одежды или обуви создает для нас серьезные трудности”	43	48
“На текущие расходы денег достаточно. Но для покупки дорогих товаров длительного пользования (холодильник, телевизор и т.д.) наших сбережений не хватает”	14	21
“Покупка товаров длительного пользования не вызывает трудностей. Однако новая машина, сельхоз техника, новое жилище или дорогостоящая туристическая поездка недоступны”	3	5
“В настоящее время мы можем практически ни в чем себе не отказывать”	0,8	1,1

Телефонный опрос, проведенный в Одессе в 1998 году³, показал следующее: отвечая на вопрос “Приходилось ли Вам или членам Вашей семьи на этой неделе отказываться от покупки каких-либо продуктов питания по причине их высокой цены?”, 14,8% опрошенных ответили – “Да, каждый день”, примерно 23% – “Часто”. Одежду и обувь, не “влезая в долги” и не экономя на еде, не могут приобрести 56%, не говоря уже о таких дорогих покупках, как телевизор или холодильник (их не могут себе позволить приобрести 68% опрошенных).

Важно также то, что население воспринимает изменение своего материального положения как ухудшение. А именно *изменение* социального положения и его восприятие, как отмечается в мировой социологической литературе, особенно важно для настроения и отношения к происходящему. Согласно данным об отношении населения к изменению своего материального положения, полученным в 1996 и в 1998 годах (табл. 4),

¹ Киевский Международный институт социологии. Проекты “Украина-95” и “Украина-96”.

² Характеристики опроса 1996 года см. выше. Опрос 1998 года проводился в Одесской области Фондом социальных исследований (Е. В. Князевой и А. В. Худенко).

³ Данные Е.В. Князевой.

70–80% опрошенных считали, что их материальное положение за последние годы ухудшилось.

Таблица 4

**Динамика материального положения семьи,
%**

Материальное положение Вашей семьи за последние годы:	1996	1998
Существенно улучшилось	3	2
Улучшилось, хотя и не очень	6	11
Осталось прежним	8	13
Несколько ухудшилось	24	27
Существенно ухудшилось	56	42
Затрудняюсь ответить	5	4

В сфере имущественного положения ухудшение материального статуса проявляется в снижении покупательной способности населения и, как следствие, в снижении объема продаж по товарам длительного пользования.

Однако оценки имущественного положения населения Украины противоречивы. С одной стороны, люди дают низкие оценки своего материального положения и низко оценивают свою покупательную способность. С другой стороны, оказывается, что большая часть населения обеспечена необходимым для современного образа жизни минимумом товаров длительного пользования и коммунальных удобств.

Действительно, по данным опросов, обеспеченность населения Украины товарами длительного пользования (во всяком случае первой необходимости) довольно высока (табл. 5). Примерно такая же картина в Одесской области (табл. 6).

Таблица 5

**Обеспеченность населения Украины товарами длительного пользования,
%**

Наименование товара	1995	1996
Холодильник	87,5	86,3
Стиральная машина	68,5	—
Пылесос	48,6	—
Радиоприемник	46,6	—
Цветной телевизор	54,9	58,0
Черно-белый телевизор	49,5	—
Магнитофон	39,7	—
Автомобиль	18,2	17,8

Таблица 6

Обеспеченность товарами длительного пользования в Одесской области, %

Наименование товара	1996
Холодильник	85
Стиральная машина	67
Пылесос	51
Швейная машина	44
Радиоприемник	36
Цветной телевизор	51
Черно-белый телевизор	50
Микроволновая печь	2
Музыкальный центр	5
Видеомагнитофон	9
Магнитофон	43
Автомобиль	14

По данным общенациональных опросов Института социологии НАН Украины, более чем втрое за период с 1981 по 1995 год в Украине “возрос процент имеющих садовый участок или дачу, более чем вдвое возросла численность владельцев легковых автомобилей. Значительно меньше стало семей, не имеющих холодильников, цветных телевизоров, стиральных и швейных машин, составляющих основу современного цивилизованного быта” [7, с. 13] (табл. 7).

Таблица 7

Изменения материального благосостояния, 1981–1995 годы, %

Что из перечисленного ниже имеет Ваша семья?	Киев – 1981, N=1015	Украина			
		1982, N=5000	1992, N=1759	1994, N=1807	1995, N=1810
Дача, садовый участок	7,2	12,9	43,3	43,9	45,7
Легковой автомобиль	10,2	9,8	25,7	20,2	21,7
Цветной телевизор	21,7	12,9	63,1	65,7	68,1
Модная одежда	16,3	19,1	18,9	26,5	17,8
Библиотека (более 100 книг)	18,2	8,7	31,1	31,1	27,9
Холодильник	81,6	64,2	—	93,0	92,9
Стиральная машина	56,3	61,0	—	78,7	72,9
Швейная машина	52,1	46,0	—	58,4	58,3
Холодная вода	97,5	57,8	—	—	79,3
Горячая вода	80,5	24,0	—	—	53,9
Центральное отопление	91,2	33,5	—	—	63,2

Из таблиц видно, что процент обеспеченности населения товарами длительного пользования растет. Существенно возрос и уровень благоустройства жилья. Как отмечает Е.И. Головаха, “сегодня не только жители столицы, но и большинство населения Украины имеют благоустроенное жилье с основными коммунальными удобствами” [7, с. 13]. Действительно, как следует из результатов исследований “Украина-95” и “Украина-96”, большая часть населения имеет отдельную квартиру, или отдельный дом (табл. 8). Значительная часть жилья находится в частной собственности (табл. 9). Этому соответствует и относительно высокая степень удовлетворенности жилищными условиями (табл. 10).

Таблица 8

Обеспеченность жильем населения Украины, %

Вы (Ваша семья) занимаете:	1995	1996
Отдельную квартиру	32,1	37,6
Часть квартиры	1,7	1,3
Отдельный дом, часть дома	64,7	60,1
Комнату в общежитии	1,4	0,5
Место в общежитии	0,1	0,1

Таблица 9

Форма собственности на жилье в Украине, %

Ваше жилье:	1995	1996
Частное, приватизированное (Вами, или кем-либо из Ваших родственников)	71,6	73
Государственное или ведомственное жилье	24,2	22
ЖСК	0,9	1,4
Вы снимаете жилье	1,3	0,8

Таблица 10

Степень удовлетворенности жилищными условиями населения Украины, %

Как бы Вы оценили Ваши жилищные условия	1995	1996
Очень плохие	10,5	9,6
Плохие	23,5	24,2
Удовлетворительные	49,2	49,1
Хорошие	15,1	15,4
Отличные	0,7	0,7

Все приведенные и другие аналогичные данные являются основанием для относительно высокой оценки материального положения населения Украины. Более того, в социологической литературе высказывается мне-

ние о том, что всеобщее обнищание населения — это иллюзия, а покупательная способность в постперестроечные годы возросла.

Анализируя эти оценки и сопоставляя их со статистическими данными, взятыми по Одесской области¹, мы видим, что объем продаж по товарам длительного пользования существенно возрос именно в 1990—1991 годах, а затем наблюдался резкий спад (см. рис. 1). Подъем объема продаж в эти годы можно объяснить резким ростом инфляции, произошедшим в тот период. Население стремилось вложить деньги в товары длительного пользования. Этим объясняется значительный спрос на те дорогостоящие вещи, которые в нормальной экономической ситуации оказались бы не по карману тем, кто хотел бы иметь сбережения. В последующем население стало приобретать намного меньше товаров длительного пользования. Это подтверждается также результатами упоминавшегося выше социологического опроса населения Одесской области. Так, 68% респондентов в течение 3 лет (с 1993 по 1996) не приобретали никакой бытовой техники и товаров длительного пользования.

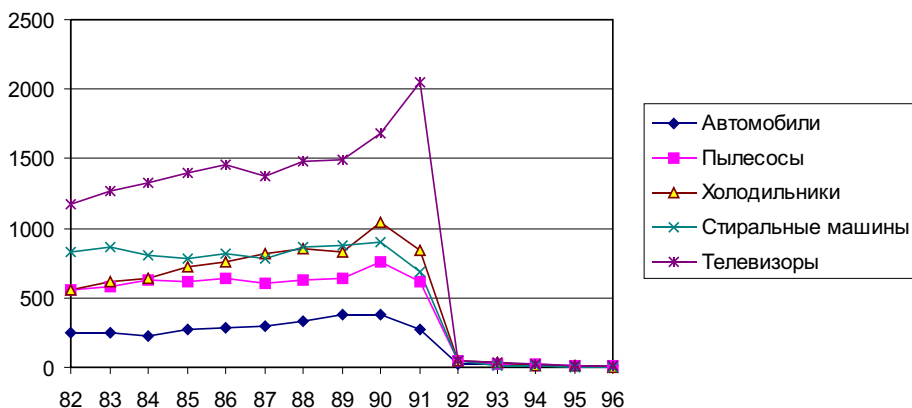


Рис. 1. Динамика объема продажи товаров длительного пользования

Что же касается того, что большая часть населения имеет необходимый набор бытовой техники, то это не следует рассматривать как признак относительно высокого уровня благосостояния, так как изрядная доля такого имущества была приобретена в доперестроечные годы и в настоящее время приходит в негодность (не говоря уже о моральном устарении). Об этом свидетельствуют не только данные статистики, но и опросы, проведенные Киевским международным институтом социологии, на исследование которого мы уже ссылались. Эти исследования свидетельствуют о том, что срок службы большинства имеющихся у населения товаров длительного пользования исчерпан (табл. 11).

¹ Данные Одесского областного управления статистики.

Таблица 11

Время покупки товаров длительного пользования, %

Наименование товара	Кол-во товаров, приобретенных в доперестроечные годы (1955-1985) (в % от общего числа товаров, имеющих у населения)	Кол-во товаров, приобретенных в период с 1985 до 1995 включительно (в % от общего числа товаров, имеющих у населения)	Срок службы, официальные сроки амортизации (лет)
Холодильник	68,8	31,2	15
Стиральная машина	62,8	37,2	15
Пылесос	56,3	43,7	12
Радиоприемник	65,8	34,2	12
Цветной телевизор	32,3	67,7	12
Черно-белый телевизор	70,2	29,8	12
Магнитофон	24,9	75,1	12
Автомобиль	45,8	54,2	15

Данные института интересны тем, что по оценкам населения, кроме пика продажи товаров длительного пользования в 1990 году, значительный подъем объемов продаж имел место и в 1985 году. Это явление требует дальнейшего анализа и объяснения (см. рис. 2). Мы отдаем себе отчет в том, что данные государственной статистики неполны, особенно в последние годы. Необходимо изучение других данных, содержащихся в различных государственных структурах (например, данных ГАИ о покупках автомобилей). Полагаем, однако, что тенденция изменения покупок вряд ли окажется иной.

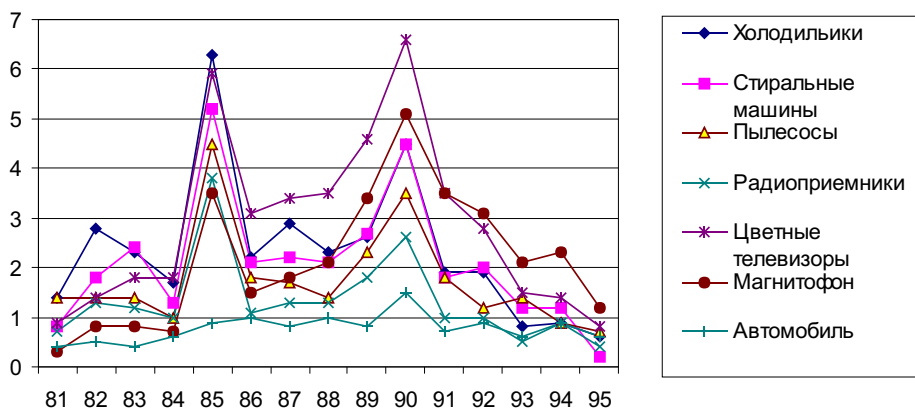


Рис. 2. Динамика изменений объемов продаж товаров длительного пользования

Таким образом, можно сказать, что в последние годы население вынуждено жить “старым багажом”, износ которого может привести к ситуации, когда телевизор, холодильник и стиральная машина станут предметами роскоши для большинства.

Литература

1. Трансформация социальной структуры и стратификация Российского общества. — М., 1996.
2. Изменение социально-классовой структуры общества в условиях его трансформации. — Харьков, 1997.
3. История буржуазной социологии. XIX— начало XX века. — М., 1979.
4. *Заславская Т.И.* Стратификация современного Российского общества // Мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень. — 1996. — № 15.
5. *Persell C.* Understanding society. An introduction to sociology. — New York, 1977.
6. Інформаційно-аналітична доповідь “Україна в 1996 році”. — К., 1996.
7. *Головаха Е.И.* Иллюзия всеобщего обнищания и социальные конфликты: к анализу посттоталитарного развития украинского общества // Социологический журнал. — 1996. — №1/2.