

**АНДРЕЙ ГОРБАЧИК,**

*кандидат физико-математических наук, доцент факультета социологии и психологии Киевского национального университета имени Тараса Шевченко*

## **Восприятие экономических изменений и стратегии выживания домохозяйств\***

*Abstract*

*The author analyzes the peculiarity of perception of economic changes for the last eight years by different groups of the population and the forms of household adapting to fast economic changes in Ukraine. The regional features of economic situation evaluation and factors influencing on these evaluations are considered. Several strategies of household adapting (survival) are discussed from the point of their correspondence to general market reforms in the country. The article is based on data of monitoring public opinion survey and qualitative research of social changes in the households.*

За последние десять лет, после обретения независимости и начала рыночных реформ экономическая ситуация в Украине радикально изменилась. Эти изменения ощущаются не только на макроэкономическом уровне, в масштабе всей страны, но и на микроэкономическом уровне, в отдельных домохозяйствах. Не ставя под сомнение важность анализа динамики макропоказателей, мы считаем, однако, что о настоящем успехе экономических и политических реформ можно говорить только тогда, когда положительные изменения ощутимы на уровне отдельной семьи, на уровне отдельного домохозяйства.

---

\* Доклад, представленный на международной конференции “Социальная динамика постсоветского общества: Украина в сравнительной перспективе”, состоявшейся в Институте социологии НАН Украины (Киев) 27–30 сентября 2001 года. Подробнее о ходе конференции см. стр. 217–218.

В докладе рассматриваются восприятие (оценки) людьми экономических преобразований и изменений, факторы, влияющие на такие оценки, а также реакция (в первую очередь — на уровне семьи) на такие изменения. Такие реакции мы называем стратегиями домохозяйств. Эти стратегии не обязательно осознаются и реализуются людьми как заранее спланированные варианты действий. В значительной мере они складываются стихийно, но тем не менее под давлением обстоятельств в домохозяйствах формируются некоторые типические формы адаптации (приспособления) к экономическим изменениям. Поскольку большинство людей в Украине не видят для себя возможности влиять на происходящие события (существующих демократических механизмов влияния людей на политику местных и центральных властей либо недостаточно, либо люди еще не умеют ими пользоваться), то мы считаем уместным использовать именно термин “адаптация”. Мы будем называть эти типические формы адаптации “стратегиями выживания”, поскольку в условиях, когда официальная средняя заработная плата в стране ниже прожиточного минимума, для значительного числа людей целью адаптации есть выживание.

В докладе использованы данные двух эмпирических исследований: мониторингового проекта 1994–2001 годов Института социологии НАН Украины (руководители проекта В.Ворона, Н.Панина, Е.Головаха) [1] и международного сравнительного качественного исследования “Экономические и социальные изменения в домохозяйствах: Украина и Беларусь” (INTAS-96-0090; руководители проекта К.Воллес, Институт перспективных исследований, Австрия; Д.Ротман, Минский государственный университет, Беларусь; А.Горбачик (Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко, Украина). В качественном исследовании в трех регионах Украины (Киев и область, Юг, Закарпатье) были проведены 153 нарративных интервью. Выборка строилась по методу “снежного кома”. Все интервью записывались на диктофон и транскрибировались. Затем полученные тексты подвергались анализу. Статистический анализ выполнен средствами пакета программ SPSS v.10.5. Качественный анализ текстов интервью выполнен средствами пакета программ WinMax.

### ***Оценки экономического состояния: динамика, факторы и устойчивые образцы***

Первым делом мы попытаемся, используя главным образом данные уникального для Украины по размеру и системности мониторинга Института социологии НАНУ, рассмотреть динамику изменения отношения населения Украины к процессу и результатам экономических преобразований, выделить влияющие на это отношение факторы, указать на некоторые устойчивые образцы.

Оценку экономических изменений мы рассматриваем как состоящую из трех компонент:

- макроэкономическая — общая оценка состояния экономики страны;
- микроэкономическая — общая оценка экономического состояния собственной семьи;
- микроэкономическая — оценка изменения экономического состояния собственной семьи.

Мы рассмотрим каждую из этих составляющих, а затем на их основе построим индекс, который будет выступать зависимой переменной при поиске факторов влияния.

Каждую из составляющих будем рассматривать, сравнивая основные (укрупненные) возрастные группы, а также в региональном аспекте. С этой целью мы выделяем три возрастные группы (до 30 лет, 30–55 лет и старше 55 лет) и четыре региона Украины: Запад — Львовская, Ивано-Франковская, Ривненская, Хмельницкая, Волынская, Тернопольская, Черновицкая и Закарпатская области; Центр — город Киев, Киевская, Житомирская, Черниговская, Винницкая, Кировоградская, Полтавская и Черкасская области; Юг — Николаевская, Одесская и Херсонская области, Автономная республика Крым; Восток — Днепропетровская, Донецкая, Запорожская, Луганская, Сумская и Харьковская области.

Как следует из названий и структуры, регионы выделены в основном по административно-географическому принципу. Однако найденные различия требуют для более глубокой интерпретации вовлечения в рассмотрение также исторических, культурных, религиозных, демографических и экономических особенностей регионов.

Данные мониторинга 1994–2001 годов свидетельствуют о стабильно невысокой **оценке населением общего состояния экономики Украины** (см. табл. 1). Для оценки респондентам предлагалась 11-балльная шкала, но за все 8 лет мониторинга средняя по всей выборке оценка никогда не достигала значения 2. Даже в 2001 году, когда респонденты дали наиболее высокие оценки, средняя оценка статистически значимо (здесь и далее речь идет о значимости на уровне не ниже 0.05) отличается от 2. Таким образом, за восемь лет мониторинга положительных средних оценок (превышающих средний уровень, равный 5) не зафиксировано. Более того, данные не позволяют выделить достаточно большие группы населения, которые положительно оценивают состояние экономики. Во все годы распределения оценок сильно смещены в сторону негативной оценки (в сторону меньших значений). Однако, сравнивая оценки за разные годы, а также оценки по разным возрастным группам и регионам, мы попытаемся, по крайней мере на статистическом уровне, определить некоторые тенденции и устойчивые во времени образцы соотношения оценок, выделяя “более положительные” и “менее положительные” на общем негативном фоне оценки. Такого рода значимые отличия (особенно если они устойчивы во времени) могут служить индикатором неравномерности распределения между различными группами как “выгод”, так и “тягот” экономических преобразований. При этом имеются в виду не только размеры дохода, но и, например, открывшиеся (или наоборот, закрывшиеся) перспективы в карьере, образовании, изменении стиля жизни и т. п.

Наиболее низкая оценка состояния экономики страны была дана респондентами в 1998 году (значимое отличие от 1997 года и от 1999 года). При этом отметим, что эта низкая оценка была дана в мае 1998 года, до печально известного августовского дефолта в России, который без сомнения сказался и на экономике Украины. В последние годы наблюдается статистически значимый рост оценок (оценка 2000 года на уровне 0.01 значимо больше оценки 1999 года и на таком же уровне значимо меньше

оценки 2001 года), однако, как отмечалось ранее, в целом оценка продолжает оставаться достаточно негативной.

**Таблица 1**

**Средние значения общей оценки текущей экономической ситуации в стране — по выборке в целом, по разным возрастным группам респондентов и по регионам Украины\***

*Вопрос: “Как Вы оцениваете нынешнюю экономическую ситуацию в Украине? (обведите кружком оценку на шкале, где 0 — очень плохая, 10 — очень хорошая)”*

	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	
Вся выборка	M = 1.464 S = 1.526 N = 1773	M = 1.581 S = 1.662 N = 1807	M = 1.418 S = 1.587 N = 1796	M = 1.420 S = 1.601 N = 1809	M = 1.309 S = 1.508 N = 1808	M = 1.434 S = 1.540 N = 1810	M = 1.711 S = 1.624 N = 1807	M = 1.880 S = 1.705 N = 1796	
Возраст	до 30 лет	M = 1.613 S = 1.513 N = 385	M = 1.748 S = 1.583 N = 404	M = 1.609 S = 1.537 N = 391	M = 1.864 S = 1.616 N = 389	M = 1.651 S = 1.484 N = 393	M = 1.822 S = 1.642 N = 394	M = 1.998 S = 1.631 N = 397	M = 2.270 S = 1.747 N = 389
	30–55 лет	M = 1.370 S = 1.485 N = 878	M = 1.521 S = 1.667 N = 869	M = 1.376 S = 1.567 N = 877	M = 1.337 S = 1.570 N = 873	M = 1.271 S = 1.451 N = 868	M = 1.442 S = 1.486 N = 872	M = 1.698 S = 1.626 N = 863	M = 1.848 S = 1.612 N = 870
	старше 55 лет	M = 1.501 S = 1.600 N = 497	M = 1.552 S = 1.706 N = 534	M = 1.347 S = 1.647 N = 528	M = 1.231 S = 1.584 N = 545	M = 1.123 S = 1.574 N = 547	M = 1.142 S = 1.487 N = 544	M = 1.523 S = 1.591 N = 547	M = 1.652 S = 1.774 N = 537
Регионы	Запад	M = 1.602 S = 1.639 N = 374	M = 1.900 S = 1.760 N = 380	M = 1.639 S = 1.605 N = 379	M = 1.795 S = 1.601 N = 380	M = 1.666 S = 1.592 N = 380	M = 1.563 S = 1.601 N = 380	M = 2.191 S = 1.696 N = 378	M = 2.460 S = 1.844 N = 378
	Центр	M = 1.568 S = 1.429 N = 475	M = 1.728 S = 1.675 N = 493	M = 1.518 S = 1.522 N = 485	M = 1.359 S = 1.601 N = 496	M = 1.284 S = 1.550 N = 496	M = 1.444 S = 1.472 N = 496	M = 1.760 S = 1.592 N = 495	M = 1.901 S = 1.669 N = 486
	Юг	M = 1.405 S = 1.393 N = 247	M = 1.500 S = 1.592 N = 270	M = 1.442 S = 1.667 N = 269	M = 1.275 S = 1.440 N = 269	M = 1.164 S = 1.391 N = 268	M = 1.282 S = 1.519 N = 270	M = 1.570 S = 1.681 N = 270	M = 1.806 S = 1.538 N = 268
	Восток	M = 1.352 S = 1.576 N = 656	M = 1.322 S = 1.581 N = 664	M = 1.210 S = 1.569 N = 663	M = 1.310 S = 1.634 N = 664	M = 1.181 S = 1.441 N = 664	M = 1.416 S = 1.559 N = 664	M = 1.458 S = 1.521 N = 664	M = 1.565 S = 1.627 N = 664

\* Здесь и далее в таблицах используются следующие обозначения: M — среднее, S — стандартное отклонение, N — объем выборки.

Изучение оценок возрастных групп (сравнение нескольких групповых средних проводилось в рамках модели однофакторного дисперсионного анализа) показывает наличие некоторых устойчивых образцов распределения. Во все годы, кроме 1994, группа более молодых респондентов (в возрасте до 30 лет) значительно (на уровне 0.05) выше оценивает экономику, чем две другие возрастные группы. В 1994 году эта группа дает значительно более высокую оценку, чем группа людей в возрасте от 30 до 55 лет, но эта оценка не отличается от оценки группы респондентов в возрасте более 55 лет. Таким образом, хотя “оптимизм” более молодых респондентов фиксируется лишь статистически, его можно рассматривать как некоторую достаточно устой-

чивую тенденцию и можно предположить существование отрицательного влияния фактора возраста на оценку экономического состояния страны.

Образцы распределений оценок в выделенных для анализа регионах также достаточно устойчивы. За исключением 1994 и 1999 годов (в этих двух опросах не фиксируются значимые различия оценок по регионам) Запад всегда значимо выше оценивает экономику, чем Восток. Более того, в 1995, 2000 и 2001 годах Центр также более позитивно оценивает экономику страны, чем Восток.

Причины такого рода устойчивых особенностей распределения могут быть разными (экономические, демографические, исторические, культурные, религиозные, языковые и др.), но мы здесь не рассматриваем соответствующие гипотезы.

Казалось бы, оценку экономического состояния домохозяйств логично основывать на размере дохода на одного члена домохозяйства. Этот показатель наиболее объективен, а также имеет простую прямую интерпретацию (чем выше уровень доходов на одного члена семьи, тем лучше экономическое состояние семьи). Однако ответы на прямые вопросы о размере заработной платы, о размере общих доходов семьи и доходах на одного члена домохозяйства, как правило, ненадежны. Например, анализ потребления в домохозяйствах, проведенный Киевским Международным Институтом социологии в рамках двух крупномасштабных исследований доходов и расходов домохозяйств Украины, показал, что расходы семьи в среднем в несколько раз превышают заявленные доходы. По-видимому, это связано, в первую очередь, с тем, что значительное количество людей вовлечены в теневой сектор экономики, размеры которого по официальным заявлениям украинского правительства достигают 60%. Размеры такого рода “побочных” (неофициальных) доходов плохо учитываются (они могут быть нерегулярны и иметь не денежную, а “натуральную” форму), могут превышать доходы официальные, и люди такого рода доходы афишировать просто не считают нужным (невзирая на все заверения об анонимности опроса). Методики оценки доходов с помощью анализа потребления сложны, громоздки, и их трудно (и дорого) использовать в регулярных мониторинговых опросах. Косвенным свидетельством невысокой надежности ответов на прямой вопрос об уровне доходов может служить тот факт, что, скажем, в данных мониторинга 2001 года корреляция между заявленным респондентом размером доходов на одного члена семьи и оценкой экономической ситуации в стране (см. табл. 1) составляет всего 0.062, в то время как корреляция оценки экономического состояния своей семьи (см. табл. 2) с оценкой экономической ситуации в стране равна 0.340. Руководствуясь этими соображениями, здесь в качестве микроэкономического показателя мы рассматриваем не ответы на прямые вопросы о размере доходов, а оценки респондентом экономического состояния собственной семьи. При этом мы понимаем, что удовлетворенность экономическим состоянием семьи отражает не только реальный уровень доходов, но и уровень притязаний респондента, то есть она связана, по крайней мере, с тем, как респондент оценивает соответствие уровня доходов своей семьи собственному социальному статусу.

В мониторинговых данных Института социологии НАНУ для **оценки материального состояния собственной семьи** респондентам предлагалась такая же 11-балльная шкала, как и для оценки экономической ситуации в

стране. В рамках этой шкалы как по выборке в целом, так и во всех выделенных нами возрастных группах и регионах средние оценки значимо ниже “среднего” уровня — 5 баллов. Характерно, что материальное состояние собственной семьи (табл. 2) респонденты стабильно оценивают значимо выше, чем состояние экономики страны. При этом по динамике общие (для всей выборки) оценки экономической ситуации в стране и экономического состояния семьи достаточно сходны. Наиболее низкими средние оценки экономического состояния собственной семьи были в 1996–1998 годах. Начиная с 1999 года наблюдается рост, но и в 2001 году оценка все еще значимо ниже значения 3.

*Таблица 2*

**Средние значения оценки экономического состояния своей семьи — по выборке в целом, по разным возрастным группам респондентов и по регионам Украины**

*Вопрос: “Как бы Вы оценили материальный уровень жизни Вашей семьи? (отметьте на шкале, где 0 — самый низкий, а 10 — самый высокий)”*

	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	
Вся выборка	M = 2.947 S = 1.721 N = 1786	M = 2.846 S = 1.739 N = 1809	M = 2.483 S = 1.735 N = 1796	M = 2.485 S = 1.749 N = 1806	M = 2.443 S = 1.668 N = 1807	M = 2.571 S = 1.694 N = 1807	M = 2.701 S = 1.701 N = 1810	M = 2.875 S = 1.736 N = 1796	
Возраст	до 30 лет	M = 3.528 S = 1.768 N = 392	M = 3.525 S = 1.675 N = 404	M = 3.095 S = 1.578 N = 391	M = 3.165 S = 1.727 N = 389	M = 3.130 S = 1.634 N = 393	M = 3.196 S = 1.723 N = 393	M = 3.315 S = 1.600 N = 397	M = 3.598 S = 1.634 N = 388
	30–55 лет	M = 2.952 S = 1.671 N = 880	M = 2.852 S = 1.711 N = 869	M = 2.566 S = 1.754 N = 876	M = 2.528 S = 1.725 N = 870	M = 2.432 S = 1.580 N = 866	M = 2.620 S = 1.620 N = 870	M = 2.725 S = 1.663 N = 865	M = 2.872 S = 1.656 N = 868
	старше 55 лет	M = 2.483 S = 1.643 N = 501	M = 2.327 S = 1.656 N = 536	M = 1.892 S = 1.629 N = 529	M = 1.934 S = 1.617 N = 545	M = 1.969 S = 1.663 N = 548	M = 2.040 S = 1.625 N = 544	M = 2.217 S = 1.686 N = 548	M = 2.361 S = 1.753 N = 540
Регионы	Запад	M = 3.175 S = 1.621 N = 377	M = 3.048 S = 1.741 N = 379	M = 2.665 S = 1.658 N = 379	M = 2.823 S = 1.458 N = 379	M = 2.797 S = 1.589 N = 380	M = 2.826 S = 1.716 N = 380	M = 3.195 S = 1.708 N = 380	M = 3.434 S = 1.666 N = 380
	Центр	M = 2.944 S = 1.560 N = 483	M = 2.825 S = 1.650 N = 496	M = 2.492 S = 1.661 N = 486	M = 2.368 S = 1.846 N = 495	M = 2.465 S = 1.723 N = 495	M = 2.563 S = 1.666 N = 494	M = 2.659 S = 1.639 N = 496	M = 2.833 S = 1.576 N = 485
	Юг	M = 2.976 S = 1.769 N = 249	M = 3.007 S = 1.871 N = 270	M = 2.541 S = 1.793 N = 268	M = 2.399 S = 1.699 N = 268	M = 2.419 S = 1.703 N = 270	M = 2.409 S = 1.672 N = 269	M = 2.589 S = 1.651 N = 270	M = 2.777 S = 1.726 N = 269
	Восток	M = 2.826 S = 1.869 N = 656	M = 2.682 S = 1.734 N = 664	M = 2.348 S = 1.798 N = 663	M = 2.414 S = 1.825 N = 664	M = 2.234 S = 1.625 N = 662	M = 2.496 S = 1.700 N = 664	M = 2.494 S = 1.712 N = 664	M = 2.625 S = 1.823 N = 662

В распределении средних значений оценок возрастных групп существует закономерность — чем “моложе” группа, тем выше (значимость различий на уровне не менее 0.05) средняя оценка экономического состояния своей семьи. Причем эта характерная особенность — “образец” — распределения стабильно воспроизводится в данных за все восемь лет мониторинга.

Распределение средних значений оценок экономического состояния собственной семьи в выделенных нами для анализа регионах демонстрирует также очень устойчивый “образец” — оценка в западном регионе значительно выше, чем в восточном. Такой оптимизм запада демонстрируют данные всех восьми лет мониторинга. Кроме того, в данных 1997, 1998, 2000 и 2001 годов оценки западного региона значительно выше оценок всех трех других регионов.

Для оценки **изменения уровня жизни своей семьи за последний год** респондентам предлагалась шкала из 5 пунктов (см. табл. 3). В целом средняя оценка демонстрирует, что в течение всех восьми лет мониторинга респонденты оценивают изменения в материальных условиях своей семьи как постоянное ухудшение (все оценки значительно отличаются от среднего уровня “3 — остались такими же”). После снижения оценки в 1997–1999 годах в 2000-м начался рост и в 2001 году оценка впервые за время мониторинга несколько превысила (статистически значимо на уровне 0.05) значение “2 — несколько ухудшилось”. Конечно, в данном случае можно говорить только о статистически, а не содержательно значимых изменениях значений оценки.

Группа респондентов в возрасте до 30 лет значительно более положительно (или, точнее, менее отрицательно) оценивают изменение материального состояния своей семьи, чем две другие, более старшие возрастные группы. Такая ситуация наблюдается во всех восьми мониторинговых опросах. Кроме того, во все годы мониторинга, за исключением 1994 и 2000, средние оценки второй группы (респонденты в возрасте от 30 до 55 лет) значительно превышают средние оценки третьей группы (респонденты в возрасте старше 55 лет). В целом это очень похоже на особенности распределения в различных возрастных группах респондентов средних значений двух рассмотренных ранее оценок. В то же время распределение оценок изменения за последний год материального состояния собственной семьи в различных регионах Украины не демонстрирует устойчивых “образцов”. Достаточно часто (а именно, в 1996, 1997, 2000 и 2001 годах) средняя оценка западного региона значительно выше, чем средняя оценка восточного региона. Однако в данных 1998 и 1999 годов нет значимых различий между средними оценками в выделенных нами для анализа регионах.

План интервью качественного исследования “Экономические и социальные изменения в домохозяйствах: Украина и Беларусь” включал просьбу к респонденту сравнить текущее экономическое состояние своей семьи с тем, как семья жила 10 лет тому назад. В соответствии со стандартами нарративного интервью вопрос формулировался коротко и без уточнений. Респондент самостоятельно давал развернутый ответ в “свободном формате”. Большинство респондентов делали такое сравнение достаточно легко. Определенные сложности были у молодых людей в возрасте 25–30 лет, которые 10 лет назад еще не вели самостоятельное хозяйство и весьма ограниченно участвовали в распределении бюджета семьи. Однако даже молодые люди часто также давали соответствующую оценку, исходя из своего текущего опыта и оценок своих родителей. Более того, как стало понятно во время анализа ответов на этот вопрос, значительная часть респондентов оценивали не только количество денег или вещей, но и некоторый социально-экономический уровень, включающий стабильность, социальную защищенность, права человека и т. п.

Таблица 3

**Средние значения оценки изменения за год уровня жизни своей семьи – по выборке в целом, по разным возрастным группам респондентов и по регионам Украины**

*Вопрос:* “Как Вы оцениваете характер перемен, которые произошли в Вашей жизни за последний год? Материальные условия семьи”

1 – значительно ухудшились, 2 – несколько ухудшились, 3 – остались такими же, 4 – несколько улучшились, 5 – значительно улучшились

Варианты ответов	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	
	Распределения ответов, %								
1	51.6	47.0	47.4	47.9	50.9	49.7	48.4	39.6	
2	23.2	28.0	24.7	25.3	23.5	24.4	21.0	22.2	
3	18.1	18.9	21.5	21.9	20.4	19.8	24.6	28.5	
4	5.9	5.4	5.4	4.1	4.6	5.4	5.4	9.0	
5	1.3	0.7	1.0	0.8	0.6	0.6	0.7	0.8	
Средние значения									
Вся выборка	M = 1.822	M = 1.846	M = 1.878	M = 1.846	M = 1.805	M = 1.828	M = 1.889	M = 2.092	
	S = 1.009 N = 1761	S = 0.955 N = 1803	S = 0.990 N = 1786	S = 0.954 N = 1809	S = 0.956 N = 1801	S = 0.969 N = 1804	S = 0.996 N = 1807	S = 1.050 N = 1799	
Возраст	до 30 лет	M = 2.192 S = 1.119 N = 386	M = 2.169 S = 1.025 N = 403	M = 2.169 S = 1.074 N = 390	M = 2.156 S = 1.058 N = 390	M = 2.176 S = 1.063 N = 393	M = 2.145 S = 1.030 N = 392	M = 2.174 S = 1.057 N = 396	M = 2.487 S = 1.101 N = 390
	30–55 лет	M = 1.764 S = 0.981 N = 870	M = 1.841 S = 0.959 N = 867	M = 1.864 S = 0.984 N = 872	M = 1.822 S = 0.938 N = 872	M = 1.768 S = 0.944 N = 862	M = 1.826 S = 0.994 N = 868	M = 1.828 S = 0.998 N = 864	M = 2.046 S = 1.034 N = 869
	старше 55 лет	M = 1.638 S = 0.886 N = 492	M = 1.612 S = 0.814 N = 533	M = 1.687 S = 0.882 N = 524	M = 1.666 S = 0.844 N = 545	M = 1.597 S = 0.810 N = 546	M = 1.603 S = 0.808 N = 544	M = 1.781 S = 0.908 N = 547	M = 1.882 S = 0.960 N = 540
Регионы	Запад	M = 1.952 S = 1.042 N = 372	M = 1.902 S = 0.931 N = 379	M = 1.984 S = 0.980 N = 378	M = 2.105 S = 0.958 N = 380	M = 1.910 S = 0.959 N = 378	M = 1.890 S = 0.985 N = 380	M = 2.063 S = 1.006 N = 379	M = 2.297 S = 1.079 N = 380
	Центр	M = 1.699 S = 0.939 N = 472	M = 1.925 S = 0.949 N = 494	M = 1.965 S = 0.973 N = 481	M = 1.792 S = 0.962 N = 496	M = 1.836 S = 0.990 N = 493	M = 1.862 S = 0.976 N = 493	M = 1.974 S = 1.001 N = 495	M = 2.050 S = 1.003 N = 485
	Юг	M = 1.802 S = 1.060 N = 248	M = 1.833 S = 0.997 N = 270	M = 1.848 S = 1.075 N = 270	M = 1.855 S = 0.913 N = 269	M = 1.736 S = 0.951 N = 269	M = 1.772 S = 0.946 N = 268	M = 1.756 S = 0.960 N = 270	M = 2.119 S = 1.060 N = 270
	Восток	M = 1.841 S = 1.015 N = 648	M = 1.761 S = 0.950 N = 660	M = 1.767 S = 0.962 N = 657	M = 1.735 S = 0.936 N = 664	M = 1.750 S = 0.928 N = 661	M = 1.790 S = 0.963 N = 663	M = 1.781 S = 0.983 N = 663	M = 1.996 S = 1.049 N = 664

Необходимо отметить, что старая система, существовавшая до 1990 года, практически гарантировала людям невысокий, но очень стабильный заработок, рабочее место, бесплатное образование для детей, определенный минимум бесплатного медицинского обслуживания. В то же время старая система ограничивала предпринимательскую деятельность (точнее, какая-

либо предпринимательская активность была фактически запрещена), ограничивала возможность выбирать место проживания и место работы, ограничивала потребление (прежде всего, значительную часть товаров и услуг было сложно или даже невозможно купить за деньги — существовал дефицит товаров и услуг), ограничивала свободу слова и свободу обмена информацией. Новая система, возникшая после обретения страной независимости и проведения определенных реформ, сняла или, по крайней мере, смягчила эти ограничения. Но теперь люди реально, а не просто из газетных статей, познакомились с такими понятиями, как безработица, конкуренция на рынке труда, забастовки, социальное расслоение. В условиях, когда есть много юридически нерегулируемых сфер жизни, когда нет механизмов и традиций соблюдения законов, люди оказались лицом к лицу с достаточно жесткой реальностью, которая к тому же быстро изменяется. Все это, конечно же, не могло не повлиять на сравнительные оценки респондентов.

Итак, сравнивая текущее экономическое состояние своей семьи с тем, как семья жила 10 лет назад, респонденты самостоятельно (без дополнительных вопросов интервьюера) поднимали целый ряд тем.

Тема	Частота
О том, что 10 лет назад зарплата и пенсия имели более высокую покупательную способность	33
Об утраченных в результате инфляции вкладах в банках, об утраченных страховых вкладах	18
О том, что 10 лет назад была стабильность, была возможность планировать свой бюджет и откладывать деньги	10
О том, что 10 лет назад зарплату и пенсию платили всегда вовремя	9
О том, что раньше была возможность каждый год ездить на отдых	8
О том, что сейчас жизнь стала более динамичной и необходимо тратить больше усилий	5
О том, что раньше был дефицит продуктов и товаров, были большие очереди	4
О том, что раньше заработная плата была небольшой	2
О том, что сейчас нет такой социальной защиты, как 10 лет назад	1
О том, что раньше было легко найти работу	1
О том, что раньше была возможность бесплатно получить квартиру	1
О том, что раньше было бесплатное лечение	1
О том, что раньше было бесплатное образование	1

В целом, большинство респондентов считают, что за предшествующие интервью 10 лет (интервью проводились в 1999 году) экономическое состояние их семьи значительно ухудшилось. Люди отмечают, что покупательная способность заработной платы и пенсии значительно уменьшилась. Размер большинства пенсий и даже в некоторых случаях размер заработной платы таковы, что денег не хватает на оплату жилья и простейшего питания. Ниже приведены короткие выдержки из некоторых интервью:

- *“Жизнь становится все хуже и хуже. Надежд на то, что мы заработаем деньги, нет”.*

- *“За последние 10 лет, и особенно за последние 4 года, все изменилось к худшему. Просто нищенство настало, стыдно очень. Ходим пешком, чтобы сэкономить 30 копеек на проезде в троллейбусе. Еще несколько лет тому назад были запасы, продавали купленные ранее вещи. Сейчас все закончилось”.*
- *“Мы выживаем за счет тяжелого труда, за счет взаимопомощи родственников и знакомых. Беда и необеспеченность сейчас даже сплотили людей. Раньше зарплата была выше, а цены были ниже. Сейчас зарплата стала меньше, а цены стали больше. Стало намного хуже”.*
- *“Десять лет назад было тоже не очень хорошо, но все же лучше, чем сейчас — и питание, и возможность отдыхать летом. Раньше было легче. Сейчас цены растут, а зарплата не изменается. Я начальник отдела, а по своим материальным возможностям иногда чувствую себя на уровне начинающего студента”.*

Многие семьи потеряли большие суммы денег по причине инфляции (банковские вклады, страховые взносы). Особенно трагичны потери пожилых людей, которые накапливали деньги “на старость”. Ведь пожилые люди в большинстве случаев не имеют возможности адаптироваться к новым условиям, получить новую квалификацию, искать новую работу и т.п. Едва ли не единственным источником существования для них является пенсия.

Размышляя над поставленным вопросом, люди пытаются анализировать не только свою собственную ситуацию, но и ситуацию в стране, стараются связать изменения экономического состояния своей семьи с изменениями в экономике страны.

- *“Удивительно, как мы можем выживать в этих условиях. Другая нация не смогла бы выжить. Только украинцы могут приспособливаться... Мы были средний класс, а стали нищенский класс”.*
- *“Десять лет тому назад мы жили хорошо. Это никак нельзя сравнить с тем, что сейчас. Я считаю, что в последние годы, еще при коммунистах, мы забыли, что нужно ограничивать себя, экономить, вот судьба нас и наказала. Нигде в мире люди не живут так расточительно, как мы тогда жили. Считали, что все можно. Воровали, не работали на совесть. За это мы и наказаны”.*
- *“За 10 лет ситуация ухудшилась. С 1990 по 1995 год была надежда, что это временные трудности и будет лучше. Так и газеты писали. В 1996–1997 годах после введения гривни появилась некоторая стабильность, но в 1998 году снова началась инфляция и надежда на улучшение пропала”.*
- *“Социалистический строй был для нас лучше. Раньше было лучше жить. Нас обманули, и веры у нас нет. Сейчас люди не работают. Страна имеет такие долги, что их будут отдавать даже наши внуки”.*

Необходимо отметить, что люди совсем не идеализируют ситуацию, которая имела место 10 лет назад. Большинство респондентов четко помнят и небольшой размер заработной платы, и постоянный дефицит продуктов и товаров, и длинные очереди в магазинах. Но тем не менее, взвесив все это, люди отдадут преимущество прошлому.

- *“Десять лет назад жить было легче. В то время были свои проблемы — трудно было купить что-нибудь, нужно было выстаивать очереди. Сейчас все можно купить, но нет денег. Жить стало труднее”.*

Люди утратили ощущение стабильности, социальной защищенности. Старая проблема “где купить?” исчезла, но появилась новая проблема “где и как заработать деньги?”. Потеряв свои вклады в банках, люди перестали делать новые накопления. Постоянные задержки и невыплаты зарплат не позволяют реально планировать свой семейный бюджет.

— *“Я честно работаю и зарабатываю свои деньги. Меня оскорбляет то, что мне не платят заработанные мною деньги. Государство меня не уважает. Может действительно что-то нужно менять в государстве”.*

Появилась неизвестная ранее проблема поиска работы и поиска возможностей заработать деньги. Даже тот, кто смог сохранить тот уровень жизни, который имел десять лет назад, имеет причины для того, чтобы быть неудовлетворенным.

— *“Чтобы поддерживать приблизительно такой же уровень жизни семьи, как это было десять лет тому назад, сейчас нужно прилагать намного больше усилий. Нужно рисковать, влезать в долги. Свободного времени почти не остается, тогда как ранее оно было”.*

Хотя вопросы интервью касались, в первую очередь, экономического состояния домохозяйства, некоторые респонденты рассматривали ситуацию более широко, отмечая изменения не только в ассортименте товаров и услуг, но и в сфере прав и свобод личности.

— *“Я не жалею о “старых временах”. Теперь можно свободно высказывать свои мысли, можно купить то, что необходимо (необходимо только иметь деньги), нет очередей”.*

Одним из важнейших преобразований, с точки зрения последствий и влияния на развитие экономики в целом, стала **приватизация** государственного имущества как инструмент быстрого введения частной собственности в стране. Не утихают споры о том, правильный ли был выбран способ и форма приватизации (в частности, речь идет об использовании приватизационных ваучеров), время начала (в частности степень сформированности необходимых правовых и рыночных механизмов) и темпы приватизации. Споры ведутся относительно целей приватизации (объявленных и не объявленных) и их достижимости.

Столь масштабный процесс, как приватизация, имел несколько целей — поиск эффективного (в первую очередь с точки зрения управления) собственника, создание условий для привлечения инвестиций (в том числе и зарубежных) для модернизации и развития производства, создание конкурентных рынков (товаров, финансов, труда), своего рода “запуск рыночных механизмов” на различных уровнях. Ожидалось, что приватизация даст не только экономические, но и социальные последствия (привлечение рабочих, которые станут акционерами, к управлению предприятиями, возобновление утраченного “чувства хозяина” и создание слоя мелких и средних собственников, что обеспечит стабильность при проведении радикальных рыночных реформ). Предполагалось, что приватизационные ваучеры создадут относительно равные условия для всех для вхождения в новые рыночные условия, создадут дополнительный стимул к труду и будут способствовать созданию “среднего класса”. Понятно было, что “разгосударствление” и приватизация значительно усложнят или даже сделают практически невозможным возврат к экономике советского типа. Однако достигнутые ре-

зультаты специалисты расценивают по-разному (иногда даже диаметрально противоположно). Нас же интересует отношение к приватизации и частной собственности людей, которые достаточно внезапно на непродолжительное время стали активными субъектами процесса приватизации.

В мониторинговом исследовании Института социологии НАНУ респондентам предлагалось, используя 3-балльную шкалу, определить свое отношение к процессу приватизации малых предприятий (см. табл. 4), крупных предприятий (см. табл. 5) и земли (см. табл. 6).

Отношение к **приватизации мелких предприятий** стабильно достаточно положительное. Об этом свидетельствуют (см. табл. 4) как распределения ответов респондентов, так и средние значения, во все годы статистически значимо превышающие нейтральное значение “2”.

*Таблица 4*

**Отношение к приватизации мелких предприятий —  
распределения ответов, средние значения по выборке в целом, по  
разным возрастным группам респондентов и по регионам Украины**

*Вопрос:* “Как Вы относитесь к передаче в частную собственность (приватизации) мелких предприятий?”

Варианты ответов		1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
		Распределение ответов, %							
1 — скорее негативно		18.7	19.1	19.3	22.0	21.0	23.0	18.8	18.9
2 — трудно сказать		25.0	25.2	27.2	27.5	25.0	27.4	28.8	23.2
3 — скорее позитивно		56.2	55.7	53.4	50.5	53.9	49.5	52.4	57.9
N =		1762	1799	1800	1808	1802	1797	1796	1787
		Средние значения							
Вся выборка		2.375 (0.781)	2.366 (0.783)	2.341 (0.782)	2.285 (0.803)	2.329 (0.801)	2.265 (0.810)	2.336 (0.774)	2.391 (0.785)
Возраст	до 30 лет	2.610	2.598	2.602	2.559	2.550	2.564	2.560	2.603
	30–55 лет	2.432	2.446	2.428	2.318	2.446	2.314	2.394	2.478
	старше 55 лет	2.088	2.057	2.004	2.035	2.985	1.968	2.083	2.099
Регионы	Запад	2.527	2.440	2.524	2.432	2.457	2.455	2.568	2.527
	Центр	2.449	2.454	2.284	2.188	2.263	2.304	2.256	2.352
	Юг	2.494	2.348	2.344	2.333	2.316	2.224	2.361	2.418
	Восток	2.204	2.267	2.277	2.253	2.311	2.145	2.253	2.330

В течение восьми лет мониторинга наблюдается строгая упорядоченность выделенных нами для анализа возрастных групп по их отношению к приватизации мелких предприятий — группы более молодых людей значимо позитивнее относятся к такой приватизации. Западный регион Украины значимо более положительно оценивает эту приватизацию, чем регион

восточный, а в 1994, 1996, 1999 и 2000 годах более положительно, чем три других региона.

Отношение к **приватизации крупных предприятий** (см. табл. 5) стабильно ближе к негативному. Все годы среднее значение оценки значительно меньше нейтрального значения “2 — трудно сказать”. Наиболее позитивная средняя оценка была в 1994 году. Можно констатировать некоторое ухудшение оценки за 8 лет. Средняя оценка 2001 года значимо ниже, чем оценки периода 1994–1996 годов.

*Таблица 5*

**Отношение к приватизации крупных предприятий — распределения ответов, средние значения по выборке в целом, по разным возрастным группам респондентов и по регионам Украины**

*Вопрос: “Как Вы относитесь к передаче в частную собственность (приватизации) крупных предприятий?”*

Варианты ответов		1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Распределение ответов, %									
1 — скорее негативно		39.4	46.1	45.5	49.0	54.2	52.9	51.8	52.2
2 — трудно сказать		35.2	32.1	31.7	32.3	28.2	29.3	30.3	29.9
3 — скорее позитивно		25.4	21.8	22.8	18.7	17.6	17.8	17.9	17.9
N =		1758	1798	1800	1809	1801	1794	1795	1789
Средние значения									
Вся выборка		1.860 (0.793)	1.757 (0.788)	1.773 (0.795)	1.698 (0.766)	1.634 (0.765)	1.649 (0.765)	1.661 (0.764)	1.658 (0.765)
Возраст	до 30 лет	2.113	2.065	2.026	1.949	1.891	1.941	1.949	1.881
	30–55 лет	1.846	1.752	1.755	1.687	1.638	1.631	1.662	1.678
	старше 55 лет	1.682	1.532	1.615	1.536	1.441	1.466	1.451	1.466
Регионы	Запад	1.962	1.926	1.887	1.847	1.707	1.820	1.920	1.825
	Центр	1.891	1.847	1.778	1.748	1.695	1.684	1.600	1.697
	Юг	1.877	1.678	1.826	1.667	1.660	1.608	1.634	1.675
	Восток	1.784	1.627	1.682	1.587	1.535	1.544	1.572	1.527

Отношение к приватизации крупных предприятий значимо хуже, чем к приватизации мелких предприятий (различия средних значимы для двух связанных выборок на уровне менее 0.05). Но, тем не менее, особенности распределения оценок для возрастных групп и регионов Украины остаются теми же. Все годы стабильно группы более молодых людей значимо позитивнее относятся к приватизации крупных предприятий, чем группы более старших людей. Кроме того, все 8 лет западный регион в среднем значимо позитивнее относится к приватизации крупных предприятий, чем регион восточный.

Похожая, с точки зрения динамики, картина наблюдается и в отношении людей к **приватизации земли** (см. табл. 6). В целом отношение к приватизации земли за 8 лет мониторинга можно охарактеризовать как стабильно нейтральное, в начале мониторинга и в настоящее время слегка позитивное. Выделенные для анализа возрастные группы упорядочены по своему отношению к приватизации земли — группы более молодых людей значимо более позитивно относятся к частной собственности на землю. Западный регион Украины значительно более положительно относится к приватизации земли, чем три других региона.

*Таблица 6*

**Отношение к приватизации земли — распределения ответов, средние значения по выборке в целом, по разным возрастным группам респондентов и по регионам Украины**

*Вопрос: “Как Вы относитесь к передаче в частную собственность (приватизации) земли?”*

Варианты ответов		1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Распределение ответов, %									
1 — скорее негативно		27.2	30.4	27.4	29.7	36.9	39.0	37.5	36.3
2 — трудно сказать		19.4	20.8	22.7	24.2	22.9	23.4	22.9	21.5
3 — скорее позитивно		53.4	48.9	49.8	46.1	40.2	37.6	39.7	42.2
N =		1781	1802	1800	1809	1804	1797	1802	1794
Средние значения									
Вся выборка		2.262 (0.859)	2.185 (0.871)	2.224 (0.850)	2.164 (0.855)	2.033 (0.877)	1.986 (0.875)	2.022 (0.878)	2.059 (0.884)
Возраст	до 30 лет	2.546	2.476	2.536	2.464	2.340	2.293	2.282	2.344
	30–55 лет	2.246	2.242	2.238	2.178	2.079	2.025	2.062	2.085
	старше 55 лет	2.058	1.872	1.970	1.930	1.740	1.697	1.773	1.812
Регионы	Запад	2.560	2.350	2.416	2.366	2.288	2.204	2.369	2.426
	Центр	2.172	2.148	2.152	2.170	1.989	1.942	2.024	2.031
	Юг	2.347	2.111	2.193	2.104	1.965	1.851	1.870	2.015
	Восток	2.120	2.149	2.179	2.069	1.953	1.947	1.886	1.887

Процесс приватизации продолжается, и окончательные выводы делать, возможно, еще рано. Но этап приватизации с использованием приватизационных сертификатов закончился, и поскольку именно этот этап должен был вовлечь в процесс приватизации буквально каждого гражданина Украины, интересным и важным является то, как оценивают этот этап не эксперты, а обычные люди. Специальный вопрос об отношении к массовой “ваучерной” приватизации в интервью качественного исследования домохозяйств не ставился, но эта тема поднималась респондентами самостоятельно практически в каждом интервью.

Типична ситуация, когда люди вкладывали свои приватизационные сертификаты в акции того предприятия, на котором они работают (или работали). Среди респондентов были и такие, кто пытался купить акции предприятий в другом городе, выслал свой сертификат почтой и не получил никакого ответа (таким образом, неизвестно, как и кем эти сертификаты были использованы). Часть респондентов вообще не поверили в процесс приватизации и даже не получали свои сертификаты, мотивируя это таким образом: *“сертификаты, ваучеры — это пропащее дело”, “не желаем играть в игры с нашим государством”*.

Дивиденды, полученные от приобретенных акций, как правило очень малы. Респонденты вели речь о суммах от 26 копеек до 30 гривен в год. Конечно, такие незначительные суммы не имеют существенного влияния на бюджет даже малообеспеченных семей. В данных исследования зафиксирован только один случай действительно значительных дивидендов: работница завода по переработке кожи на дивиденды от акций своего завода купила холодильник, пылесос, две небольшие стиральные машины, уют и некоторую одежду.

Более реальный, по сравнению с ожидаемыми дивидендами, путь получения дохода заключается в удачной продаже акций. Как правило, осуществить такую продажу можно в момент изменения руководителя (или собственника) предприятия. Новый хозяин (иногда это собственник, иногда новый руководитель), как правило, старается выкупить значительную часть акций, чтобы иметь возможность реально управлять предприятием. Склоняя людей к продаже акций, новый хозяин использует не только уговоры, но и прямой обман (обещая начать платить зарплату после получения контрольного пакета акций) или запугивание обесцениванием акций. Никто из респондентов не упоминал о роли юридических консультантов, общественных или профсоюзных организаций в процессе переговоров между руководством (или собственником) предприятия и рабочими. В большинстве случаев акции удается продать не более чем за 50 гривен. Лишь дважды респонденты упоминают о больших суммах денег. В одном случае муж респондентки смог осенью 1998 года продать за 670 гривен свои акции мясокомбината, на котором он работал, новому хозяину (акции практически не приносили дивидендов). В другом случае на деньги, полученные от продажи акций завода, на котором респондент работал, семья смогла прожить почти целый месяц, а также заменить в квартире трубы горячей воды.

Таким образом, массовая приватизация “за сертификаты” воспринята респондентами проведенного качественного исследования скорее негативно. Значительного положительного влияния на экономическое состояние домохозяйств, на отношение людей к собственности приватизационные сертификаты не оказали. В условиях недостаточной организационной и информационной поддержки, а также отсутствия необходимых институтов значительная часть людей просто не имела возможности эффективно реализовать декларированное в ходе реформ право на свою часть государственной собственности. Этап приватизации не воспринимается людьми как справедливое распределение общественной собственности для создания каждому одинаковых начальных условий для вхождения в новые рыночные отношения. Вряд ли можно говорить и о том, что “ваучерная” приватизация способствовала легитимации частной собственности.

Структурная перестройка экономики породила достаточно новое явление — безработицу. Хотя официальные цифры уровня безработицы невелики (4.2% в среднем за 2000 год), наряду с “официально регистрируемой” безработицей существует много форм скрытой безработицы (начиная от просто незарегистрированных безработных и заканчивая формальными работающими, но не получающими зарплату — например, отправленными в долговременный отпуск без оплаты — и при этом работающими в теневой экономике). Поэтому реальный уровень безработицы оценить достаточно сложно. Как правило, такие оценки превышают официальный уровень в несколько раз. Например, по данным Международной организации труда, средний уровень безработицы за 9 месяцев 2000 года составил 11.5%.

Угроза потерять и не найти быстро нормально оплачиваемую работу для многих стала реальностью, а безработица — непосредственной угрозой. Данные мониторингового исследования Института социологии НАНУ в течение 8 лет фиксируют то, что люди ощущают снижение своей защищенности перед возможной угрозой потери и невозможности найти работу. Все 8 лет мониторинга средние оценки (см. табл. 7) достаточно стабильно (разве что кроме 1999 года) не превышают “2 — немного ухудшилось”.

*Таблица 7*

**Оценка изменений относительно гарантий занятости — процентное распределение ответов, средние значения по выборке в целом**

*Вопрос: “Как Вы оцениваете характер перемен, которые произошли в вашей жизни за последний год? Гарантия занятости, обеспеченности работой”*

Варианты ответов	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
1 — значительно ухудшилось	64.6	46.3	54.7	63.3	62.8	39.2	57.3	50.7
2 — немного ухудшилось	15.3	22.6	17.6	16.4	17.2	24.4	17.3	20.4
3 — осталось таким же	17.8	28.3	24.4	18.7	17.2	33.9	22.7	26.0
4 — немного улучшилось	1.3	1.7	1.9	1.2	2.1	1.8	2.2	2.6
5 — значительно улучшилось	1.0	1.1	1.3	0.4	0.7	0.7	0.5	0.4
N =	1728	1778	1781	1801	1782	1805	1790	1786
Среднее	1.589 (0.895)	1.886 (0.948)	1.774 (0.966)	1.590 (0.859)	1.606 (0.888)	2.004 (0.931)	1.714 (0.923)	1.816 (0.934)

Все эти негативные последствия экономических преобразований порождают определенную “ностальгию” по **экономике советского типа**. На протяжении последних восьми лет процент желающих вернуть экономику в “доперестроечное” состояние остается стабильным — около 30% с некоторым увеличением в период 1997–1999 годов.

Таблица 8

**Оценка экономических реформ в Украине. Процент тех, кто считает необходимым вернуться к плановой социалистической экономике**

Вопрос: "Как Вы относитесь к экономическим преобразованиям в Украине?"

- 1 — необходим полный переход к рынку;
- 2 — нужны отдельные изменения;
- 3 — нам следует возратить экономику к тому состоянию, в котором она была до начала перестройки;
- 4 — другое;
- 5 — затрудняюсь ответить.

Вариант ответа	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
3 — нам следует вернуть экономику к тому состоянию, в котором она была до начала перестройки	31.1	34.8	33.6	38.0	39.0	38.5	30.6	33.6
N =	1797	1808	1800	1810	1810	1804	1803	1800

В таблице 11 представлено уравнение регрессии, которое фиксирует влияние ряда факторов на оценку экономических изменений в 2001 году. В качестве зависимой переменной в уравнении выступает индекс, построенный из трех рассмотренных выше компонент — общей оценки состояния экономики страны, общей оценки экономического состояния собственной семьи и оценки изменения экономического состояния собственной семьи за последний год. Индекс построен (измерительная модель) с помощью факторного анализа — метод главных компонент, используется главный фактор (факторные нагрузки см. в табл. 9, фактор учитывает 55% общей дисперсии), вычисление факторных значений осуществлено регрессионным методом.

Таблица 9

**Факторные нагрузки для индекса оценки экономических изменений  
Данные мониторинга Института социологии НАН Украины 2001 года**

$X_1$	$X_2$	$X_3$
0.661	0.819	0.737

- где  $X_1$  — общая оценка состояния экономики страны (см. табл. 1);
- $X_2$  — общая оценка экономического состояния собственной семьи (см. табл. 2);
- $X_3$  — оценка изменения экономического состояния собственной семьи за последний год (см. табл. 3).

В качестве предикторов уравнения регрессии используются индекс отношения к частной собственности (см. табл. 10), оценка изменений относительно гарантий занятости (см. табл. 7), фиктивная (dummy) переменная, выделяющая тех, кто желал бы возврата плановой социалистической экономики (см. табл. 8), возраст респондента и две фиктивные (dummy) пере-

менные, выделяющие западный и восточный регионы. Кроме того, в качестве предикторов добавлены оценка деятельности Президента Украины (как характеристика отношения к власти) и интегральный индекс социального самочувствия (как характеристика “обобщенного эмоционально-оценочного отношения индивида к системе социальных отношений и к своему месту в этой системе” [2, с.20]). Необходимо отметить, что образование, наличие/отсутствие работы, наличие/отсутствие дополнительных источников заработка и тип места жительства респондента значимого влияния на оценку экономических изменений в рамках рассматриваемой линейной регрессионной модели не оказывают.

*Таблица 10*

**Факторные нагрузки для индекса отношения к частной собственности  
Данные мониторинга Института социологии НАН Украины 2001 года.  
Метод главных компонент, главный фактор (учитывает 49% общей дисперсии), вычисление факторных значений регрессионным методом**

$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$
0.639	0.467	0.359	0.541	0.397

где  $X_1$  — отношение к частному предпринимательству. *Вопрос: “Как Вы относитесь к развитию частного предпринимательства (бизнеса) в Украине?”* 1 — полностью не одобряю; 2 — скорее одобряю, чем не одобряю; 3 — трудно сказать однозначно, одобряю или нет; 4 — скорее одобряю; 5 — полностью одобряю;

$X_2$  — отношение к передаче в частную собственность земли (см. табл. 8);

$X_3$  — отношение к передаче в частную собственность крупных предприятий (см. табл. 5);

$X_4$  — отношение к передаче в частную собственность мелких предприятий (см. табл. 4);

$X_5$  — уровень доверия к частным предпринимателям. *Вопрос: “Какова степень Вашего доверия к частным предпринимателям?”* 1 — совершенно не доверяю; 2 — скорее не доверяю; 3 — трудно сказать, доверяю или нет; 4 — скорее доверяю; 5 — полностью доверяю.

Поскольку власть выступила инициатором экономических преобразований в стране, поскольку темпы и результаты экономических преобразований в значительной мере зависят от деятельности государственной власти, то доверие к власти (или оценку власти) целесообразно рассмотреть в качестве фактора, влияющего на оценку экономических изменений. Включение такого рода предикторов в модель полезно также для того, чтобы посмотреть, насколько важным считают люди влияние власти на экономические преобразования. Анализ корреляций индекса оценки экономических преобразований с доверием/оценкой различных ветвей власти (Президент, Кабинет Министров, Верховный Совет, суды) показал, что достаточно высокая корреляция в данных существует только для доверия/оценки деятельности Президента, и именно эта оценка была включена в модель (*вопрос: “Как бы Вы оценили деятельность Л.Кучмы на посту Президента Украины?”*) Отметьте оценку на шкале, где 1 — самая низкая

оценка, 10 — самая высокая оценка). Необходимо отметить, что в целом (исходя также из данных других исследований) доверие/оценка личностей (конкретных политиков или государственных чиновников) более четко выражена, чем доверие/оценка коллективных органов.

Интегральный индекс социального самочувствия был апробирован разными авторами для решения многих задач (в частности, для изучения политических ориентаций населения [3]). Этот показатель аккумулирует в себе отношение людей к различным сферам общественной жизни и, в частности, хорошо коррелирует с индексом оценки экономических изменений. В данной модели индекс социального самочувствия выступает в качестве “общего фона”, оценивая не только экономику, но и другие стороны жизни.

**Таблица 11**

**Коэффициенты уравнения линейной регрессии**

Зависимая переменная — индекс оценки экономических изменений (см. табл. 9)

	Коэф- фициенты регрессии В	Стан- дартная ошибка	Стандарти- зированные коэффи- циенты регрессии $\beta$	t	Значимость
(Константа)	-1.494	0.145	—	-10.314	0.000
X <sub>1</sub>	0.107	0.024	0.107	4.395	0.000
X <sub>2</sub>	-0.175	0.048	-0.082	-3.641	0.000
X <sub>3</sub>	0.210	0.022	0.195	9.534	0.000
X <sub>4</sub>	0.111	0.009	0.243	11.742	0.000
X <sub>5</sub>	0.754	0.076	0.211	9.947	0.000
X <sub>6</sub>	-0.252	0.030	-0.180	-8.486	0.000
X <sub>7</sub>	0.168	0.054	0.068	3.139	0.002
X <sub>8</sub>	-0.112	0.045	-0.054	-2.513	0.012

R<sup>2</sup> = 0.371

где X<sub>1</sub> — индекс отношения к частной собственности (см. табл. 10);  
 X<sub>2</sub> — думми переменная, выделяющая тех, кто желал бы возврата плановой социалистической экономики (см. табл. 8);  
 X<sub>3</sub> — оценка изменений относительно гарантий занятости (см. табл. 7);  
 X<sub>4</sub> — оценка деятельности Президента (шкала значений от 1 до 5);  
 X<sub>5</sub> — интегральный индекс социального самочувствия, среднее 44 пунктов теста, диапазон значений от 1 до 3 (большее значение соответствует более положительному самочувствию);  
 X<sub>6</sub> — возраст респондента;  
 X<sub>7</sub> — думми переменная, выделяющая респондентов из западного региона;  
 X<sub>8</sub> — думми переменная, выделяющая респондентов из восточного региона.

Уравнение регрессии (см. табл. 11) свидетельствует о том, что:

- в рамках построенной модели наибольшее влияние на оценку экономических изменений имеет оценка власти (в нашей модели это оценка деятельности Президента), что позволяет сделать предположение о том, что люди все еще рассматривают экономические изменения, в первую очередь, как результат деятельности власти;
- в значительной мере люди оценивают экономические изменения через призму возможности найти работу;
- более молодые люди имеют тенденцию более положительно оценивать экономические изменения;
- существуют достаточно четко выраженные региональные особенности в оценках экономических изменений — западный регион имеет тенденцию оценивать эти изменения более положительно (по сравнению со средним уровнем), а восточный регион — более отрицательно. Выяснение причин таких различий может представлять определенный практический интерес.

### ***Стратегии выживания домохозяйств: результаты качественного анализа***

Каким же образом домохозяйствам удастся компенсировать негативные последствия реформ? Комплексный анализ всех 153 интервью качественного исследования позволяет выделить несколько общих линий поведения, которые используются в домохозяйствах для адаптации к нестабильным условиям современной экономики и социальной жизни. Как мы уже отмечали, такие разновидности поведения мы будем называть **стратегиями выживания** и ниже дадим их краткое описание.

1. *Уменьшение потребления.* Основная цель — экономить на всем. Покупать только дешевую еду, дешевые или ношенные вещи, не покупать бытовой техники, не покупать книг, не ходить в театры, кино, не ездить на отдых. Отказаться от всего, от чего можно отказаться без серьезной и немедленной угрозы здоровью и жизни. Часто это единственно возможная стратегия для пожилых одиноких людей, имеющих не очень хорошее здоровье, не имеющих участка земли и других источников дополнительных доходов и получающих небольшую пенсию.

2. *Переход на самообеспечение.* Основная цель — организовать свою жизнь и главным образом быт таким образом, чтобы минимизировать потребность в деньгах. Производить самостоятельно все или почти все основные необходимые для жизни семьи продукты питания (овощи, фрукты, мясо, молоко). Излишки продуктов обменивать на другие продукты (например, мясо на муку, чтобы затем выпекать самостоятельно хлеб) или продавать на рынке за деньги. Деньги необходимы для покупки мыла, стирального порошка, электроэнергии и других необходимых для жизни товаров и услуг. Таким образом цель хозяйства не товарное производство (не производство товаров для продажи), а удовлетворение потребностей семьи в конкретных продуктах. Такую стратегию используют жители сельской местности или жители городов, имеющие земельные участки.

3. *Поиск дополнительной работы.* Основная цель — иметь несколько независимых источников денег, чтобы не так остро ощущать последствия задержек и невыплаты заработной платы. Необходимо иметь достаточно высокую квалификацию, иметь работу, которая позволяет самостоятельно управлять своим рабочим временем и иметь собственное рабочее место (студия, собственный офис или оборудованная комната в обычной квартире). Такую стратегию используют консультанты, эксперты, преподаватели, писатели, журналисты, программисты.

4. *Открытие своего бизнеса.* Основная цель — открыть свое предприятие (не обязательно большое), зарегистрировать его и начать деятельность уже на уровне юридического лица, вступая во взаимодействие с другими юридическими лицами (другими субъектами предпринимательской деятельности). Регистрация бизнеса дает возможность пользоваться банковскими кредитами, заключать контракты, нанимать людей, получать прибыль. Однако такая деятельность предполагает налоги. Для реализации такой стратегии требуется не столько специальное образование (хотя и оно необходимо), сколько специальный склад характера, желание быть предпринимателем.

5. *Теневая деятельность.* Основная цель — иметь альтернативные источники дохода, не зарегистрированные и не облагаемые налогом. Это может быть мелкий бизнес, мелкая торговля, строительство и ремонт домов и помещений, ремонт автомобилей или радиоаппаратуры, нелегальная работа за границей, мелкая контрабанда и т. п. Это может также быть работа по найму без контракта. Отсутствие регистрации позволяет быстро разворачивать и сворачивать деятельность, быстро менять сферу деятельности, не платить налоги. В то же время отсутствие регистрации означает конфликт с законом, связанный с этим риск, отсутствие социальной защиты и гарантий (оплачиваемый отпуск, пенсия, отпуск по уходу за ребенком, отпуск по болезни и т. п.). Теневой деятельностью часто занимаются в дополнение к не требующей времени (но и не приносящей доходов) официально зарегистрированной работе. При этом теневая деятельность обеспечивает денежный доход, а официально зарегистрированная работа дает социальные гарантии (возможность получать субсидии, отпуск, производственный стаж, пенсия и т. п.).

6. *Использование социальных связей.* Основная цель — найти возможность жить за счет помощи родственников, знакомых и, возможно, в определенной степени помощи государства. Такая стратегия используется людьми, не имеющими работы, не имеющими доходов, но находящимися в особых жизненных обстоятельствах. Примером могут быть инвалиды (которые не в состоянии найти работу из-за физических недостатков) или одинокие женщины с детьми (которые не работают потому, что самостоятельно воспитывают детей).

Указанный выше перечень стратегий фиксирует диапазон возможных вариантов поведения. В чистом виде эти стратегии встречаются достаточно редко. Часто семья и даже отдельный человек комбинирует несколько из этих стратегий. Успешность адаптации к быстро изменяющимся условиям как раз и зависит от умения выбрать подходящую стратегию поведения. Поэтому говорить просто об эффективности той или иной стратегии нецелесообразно. Можно лишь оценивать эффективность выбора для опреде-

ленной семьи в определенных условиях. При этом необходимо учитывать, что далеко не всегда человек или семья в состоянии делать свободный выбор из всего указанного спектра стратегий поведения. Часто этому препятствует отсутствие определенных ресурсов — образования, здоровья, квалификации, опыта, иногда — воли и характера. Именно поэтому наиболее уязвимыми являются социальные группы, лишенные выбора, например одинокие пенсионеры.

Можно попытаться оценить стратегии с точки зрения их перспективности и прогрессивности, считая прогрессом движение в сторону развития рыночной экономики и правового государства. С этой точки зрения, позитивными являются стратегии 3 и 4, стратегии 1 и 2 можно оценить как бесперспективные, стратегия 6 заслуживает нейтральной оценки и стратегия 5 — вредна в долговременном плане. Конечно, качественное исследование не позволяет говорить о распространенности той или иной стратегии. Для анализа распространенности необходимо проводить специальное количественное исследование. В то же время доминирование определенных стратегий поведения домохозяйств может служить достаточно надежным непрямым индикатором прогресса продвижения в направлении рынка.

### **Выводы**

- На протяжении последних 8 лет люди устойчиво оценивают экономическую ситуацию в стране как достаточно плохую, а материальный уровень жизни своих семей — как достаточно низкий (хотя оценивают его значимо выше, чем экономическую ситуацию в стране) и постоянно отмечают ухудшение материального состояния своей семьи. Все три показателя похожим образом изменяются во времени — снижение до минимального уровня в 1998 году и затем рост вплоть до максимального за 8 лет значения в 2001 году. Для всех трех показателей характерен следующий стабильный во времени образец распределения — оценки молодых людей более позитивны по сравнению с оценками людей старшего возраста. Для всех трех показателей характерна следующая достаточно стабильная (хотя и с некоторыми исключениями) тенденция — средние оценки в западном регионе выше, чем в восточном, причем довольно часто и значимо выше, чем в трех других регионах страны.
- Значительная часть респондентов качественного исследования оценили ситуацию 10 лет тому назад не очень высоко — жизнь не была богатой, не хватало многих необходимых для жизни товаров и услуг. В то же время большинство респондентов констатируют ухудшение своей жизни за последние 10 лет. Те, кто смогли сохранить или даже повысить уровень материального благосостояния своей семьи, смогли достичь этого ценой очень больших усилий. Практически все респонденты отмечают отсутствие стабильности, определенности, социальной защиты, возможности планировать собственную жизнь.
- В рамках построенной регрессионной модели наибольшее влияние на оценку экономических изменений имеет оценка власти (в построенной модели это оценка деятельности Президента), что позволяет сделать предположение о том, что люди все еще рассматривают экономические

изменения, в первую очередь, как результат деятельности власти. В значительной мере люди оценивают экономические изменения через призму возможности найти работу. Более молодые люди имеют тенденцию более положительно оценивать экономические изменения. Существуют очень четко выраженные региональные особенности в оценках экономических изменений — западный регион имеет тенденцию оценивать эти изменения более положительно (по сравнению со средним уровнем), а восточный регион — более отрицательно. Выяснение причин таких различий может представлять практический интерес.

- За 10 лет экономических реформ сформировалось несколько стратегий поведения домохозяйств (стратегий адаптации, стратегий выживания), каждая из которых может рассматриваться как эффективная в определенных условиях и для определенного типа домохозяйств. В реальной жизни эти стратегии встречаются, как правило, не в чистом виде, а в определенных комбинациях. Успешность домохозяйства зависит от возможности определить исходя из обстоятельств подходящую комбинацию стратегий и последовательно ее реализовывать. Стратегии можно оценить с точки зрения их направленности на адаптацию к рыночной экономике, а значит доминирование тех или иных стратегий может служить надежным косвенным индикатором реального продвижения к рынку.

### ***Литература***

1. *Panina N., Golovakha E.* Tendencies in the Development of Ukrainian Society (1984–1998). Sociological Indicators (Tables, Illustrations and Commentaries). — Kyiv, 1999.
2. *Головаха Е.И., Панина Н.В.* Интегральный индекс социального самочувствия (ИИСС): конструирование и применение социологического теста в массовых опросах. — К., 1997.
3. *Gorbachyk A.* Political Orientations and the Social Well-being of the Ukrainian Population // International Journal of Sociology. — 1999–2000. — Winter. — Vol. 29. — № 4. — P.77–88.