



**З.Т. Голенкова
Е.Д. Игитханян
М.Ф. Черныш
Л.А. Семенова**

Социальное неравенство и социально-структурные изменения

Электронный ресурс

URL: http://www.civisbook.ru/files/File/Socialnoe_neravenstvo_i.pdf

Перепечатка с сайта Института
социологии РАН <http://www.isras.ru/>

URL: <http://www.civisbook.ru>

*З. Т. Голенкова, Е. Д. Игитханян,
М. Ф. Черныш, Л. А. Семенова*

СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО И СОЦИАЛЬНО-СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

При реализации любой социально-экономической политики на первый план выходят проблемы, связанные с развитием социально-структурных процессов. В этом случае чрезвычайно актуальным становится исследование динамики взаимодействия различных социальных групп и слоев, становление их интересов, значимости различных аспектов социального неравенства между ними, что связано, прежде всего, с изменениями в отношениях собственности, появлением новых форм в системе властных отношений, резкой дифференциацией в уровне доходов различных групп населения. Весомыми становятся и такие факторы, как изменение структуры занятости населения, формирование рынка труда и новой поляризации различных видов труда – преимущественно ручного и научно-индустриального, а также отраслевой его специфики.

Фактически российское общество имеет сегодня многомерное иерархически организованное социальное пространство (социальная стратификация), в котором социальные слои, группы, классы и другие социальные элементы дифференцированы по степени обладания властью, собственностью, социальным статусом, имеют свою систему ценностных ориентаций, ролевые функции. Такую социальную стратификацию можно рассматривать как структуру неравных социальных позиций индивидов, групп, классов, их соответствующее место в социальной иерархии¹.

Во всей совокупности существующих в обществе социальных неравенств могут быть выделены неравенства первого и второго уровня. Первый – неравенства системного характера: экономические, политические, социально-статусные, распределительные, властные и т.д. Второй – неравенства индивидуальных свойств и возможностей личности. Неравенства первого уровня непосредственно связаны со сложными трансформационными процессами, которые происходят в России. Речь идет о таких всеобщих тенденциях, как глобализация мирового пространства, интеграция в сфере экономики, политики, образования, информации, с

¹ Свобода Неравенство Братство. Социологический портрет современной России / Под общ. ред. чл.-корр. РАН М.К. Горшкова; Институт социологии РАН. М.: Российская газета. 2007.

одной стороны, и регионализация, дезинтеграция – с другой. Регионализация постсоветского пространства, определяемая спецификой развития отдельных регионов страны, их особенными социально-экономическими условиями жизнедеятельности, а отсюда – складывающимися своеобразными формами взаимоотношений с федеральным центром, активно влияет на формирование собственно социально-структурных элементов, внутренних и внешних связей. Именно в этом контексте формируется новая система отношений равенства/неравенства, интеграции / дезинтеграции в социальном пространстве. Изменяется соотношение форм собственности, трансформируются социальные институты: семья, образование, власть; происходит исчезновение одних групп и слоев, возникновение других, дробление третьих, изменение социальной роли и статуса четвертых и т.д. Ныне отсутствуют сложившиеся массовые социальные слои со своими четко осознанными интересами, сформировавшимися идентификациями и предпочтениями, политико-идеологическими ориентациями, общепринятыми нормами и стандартами поведения. Еще раз подчеркнем, что основные тенденции трансформации социальной структуры современного российского общества – это углубление социального неравенства по всем показателям (экономический, политический, социальный, региональный).

Предмет настоящего исследования – конкретные процессы развития и углубления социальных неравенств по различным социально-экономическим показателям. Одним из принципиальных научных обоснований проекта является тот факт, что социальные модификации (изменения) происходят не только в обществе в целом, но находят свое проявление во всех регионах России, обостряя социальную нестабильность, формируя социально-политические конфликты.

Объект исследования – классы, социальные группы и слои занятого населения РФ и отдельных ее регионов, дифференцированные по поло-возрастным характеристикам, уровню образования и профессиональной подготовки и некоторым другим показателям.

Информационной базой исследования являются: данные социальной статистики по РФ (материалы Росстата 2005–2007 гг.); материалы анкетных опросов занятого населения в ряде регионов РФ, включенных в выборку, проведенных авторским коллективом в 2002–2005 гг. Последняя формируется как многоступенчатая кратно-стратифицированная. В качестве социальных региональных пространств присутствуют: Саратовская область (2004–2005 гг., 1268 единиц наблюдения); Тюменская область (2005 г., 313 единиц наблюдения). Был применен также вторичный

анализ данных исследований, проведенных в 2004–2005 гг. в Москве, Тульской области, Республиках Калмыкия и Адыгея. Для изучения общероссийских показателей использованы также материалы РОМИР по проекту «Стратификация российского общества» (2005 г., объем выборки – 15200 единиц наблюдения). Генеральной исследуемой совокупностью явилось городское и сельское население, постоянно проживающее на территории РФ, в возрасте от 18 лет и старше. Всего 59 субъектов РФ. Выбор регионов позволил изучить процессы углубления социальных неравенств не просто в различных пространственных социумах, а в таких, которые по своим характеристикам отражают социально-структурное развитие российского общества в единстве многообразия. Обследованные регионы принципиально различаются по своему географическому положению и социально-экономическим показателям. Например, если Калмыкия и Адыгея – в основном сельскохозяйственные регионы, то Тюменская и Тульская области – индустриальные, а Саратовская – аграрно-индустриальная.

Остановимся подробнее на основных показателях социального неравенства первого уровня. Существенный материал в этом отношении предоставляет социальная статистика. Речь идет о наиболее универсальных показателях динамики социально-структурных процессов трансформирующегося российского общества, таких, как развитие новых форм хозяйственной деятельности предприятий и организаций, численность и состав экономически активного населения, распределение его по секторам и отраслям народного хозяйства, уровень дохода различных социальных групп и др. Анализ статданных позволяет выявить принципиальные показатели.

Настоящий период в социально-экономической жизни России характеризуется качественным изменением форм собственности: на смену прежде монолитной государственной пришло многообразие форм. Так, на конец 2006 г. доминирующей формой собственности являлась частная – 55,4%. Затем, по убывающей, государственная и муниципальная – 33,1%, смешанная российская – 7,1%, иностранная, совместная российская и иностранная – 3,9%, собственность общественных организаций – 0,5%¹. На фоне этих макроэкономических преобразований происходит изменение в сфере занятости населения, наблюдается некоторый рост его трудозанятости. Так, по сравнению с 2006 г., к середине 2007 г. уровень занятости увеличился с 64,1% до 66,6%, уровень безработицы уменьшил-

¹ <http://www.gks.ru>.

ся с 12,8% до 12,2%¹. Основную часть занятого населения занимают работающие по найму работники. Они составляли в этот период 92,2% всего работающего населения². Отраслевые сдвиги (виды экономической деятельности) могут быть охарактеризованы следующими тенденциями: некоторое уменьшение доли занятых по сравнению с 2006 г. в сельском и лесном хозяйстве (с 10,7 до 9,6%), некоторое увеличение в строительстве (с 6,5% до 6,7%); на прежнем уровне занятость осталась в торговле, гостиничном и ресторанном обслуживании (17,5%); в других (например, добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, транспорт, финансовая деятельность, государственное управление, образование, здравоохранение) произошло некоторое ее уменьшение³.

Анализ данных по отраслевому распределению населения говорит об углублении социального неравенства в оплате труда. Если за 100% принять общероссийский уровень заработной платы, то во второй половине 2007 г. ее средний уровень в добыче полезных ископаемых составлял 210%, в транспорте – 125% в государственном управлении – 121%, финансовой сфере – 270%, тогда как в образовании – 64%, здравоохранении – 75%, сельском хозяйстве – 44%⁴. С началом экономических реформ произошли фундаментальные изменения в механизмах регулирования дохода и, как следствие, в степени дифференциации материального положения и социального расслоения по этому критерию. Так, в первом полугодии 2006 г. на долю 10% наиболее обеспеченного населения приходилось 46,8% общего объема денежных доходов (в 2005 г. – 46,5%), а на долю 10% наименее обеспеченных – 5,4% (в 2005 г. – 5,4%)⁵.

Социальная статистика свидетельствует еще об одном виде социальных различий – профессиональной подготовке занятых на рынке труда. в регионах. Если по РФ около 70% занятых имеют профессиональное образование разных уровней, то в Москве таковых 83,3%, Адыгее – 55,3%, Калмыкии – 65%, Саратовской области – 69,6%, Тюменской – 75,3%⁶. В 2000 г. постановлением Правительства РФ были утверждены статистические показатели, уровень которых позволяет относить регионы

¹ Обследование населения по проблемам занятости. М., 2007. С. 26.

² Обследование населения по проблемам занятости. С. 44.

³ Обследование населения по проблемам занятости. С. 48.

⁴ Информация о социально-экономическом положении России. Январь-июнь 2007 г. М., 2007. С. 228–229.

⁵ Социальное положение и уровень дохода населения России. 2007 г. М., 2007. С. 135.

⁶ Обследование населения по проблемам занятости. С. 251–252.

к территориям, напряженным по ситуациям на рынке труда. По этим показателям, среди которых уровень занятости населения, общей и регистрируемой безработицы и др., в середине 2007 г. к регионам с напряженной ситуацией на рынке труда могут быть отнесены территории Южного Федерального округа, в том числе Калмыкия, Адыгея, некоторые территории Уральского Федерального округа. Достаточно сказать, что если уровень занятости по РФ составляет 62,3%, то в Москве он – 69,8%, Калмыкии – 56,6%, Адыгее – 55,7%, Саратовской области – 59,3%. В Москве уровень безработицы составляет 1,1%, Ингушетии – 54,5%, Калмыкии – 13,6%, Саратовской области – 10,5%. Межрегиональные различия имеются и в возрастном составе безработных. Наиболее молодой возрастной состав их отмечается в Дагестане, Ингушетии, Калмыкии¹.

Региональные различия прослеживаются и по реальным денежным доходам населения. Так, самый высокий уровень социального расслоения по объему денежных доходов в Москве. Здесь их удельный вес, приходящийся на 20% группу с наибольшими доходами, составляет 62,7% (по РФ – 46,1%), с наименьшими – 2,5% (по РФ 5,6%). Коэффициент Джинни (индекс концентрации доходов) в Москве также самый высокий – 0,615 (по РФ 0,400). На втором месте Тюменская область – 50,2%, 4,5%, 0,45% соответственно. Наименьший уровень социального расслоения по данному показателю в Тверской, Ленинградской, Владимирской областях (данные на 2005 г.)².

Принципиальное значение для производства и услуг имеет неформальный сектор³. Самая высокая доля занятых в нем в Республике Дагестан (47%), самая низкая – в Москве (5%), в Адыгее и Калмыкии – соответственно 30 и 24%. Изучение населения по занятости в неформальном секторе – достаточно перспективное и необходимое направление для анализа социокультурных процессов в современном российском обществе. Особый смысл в нем имеют качественные характеристики: демографические, социально-образовательные, наличия вторичной (основной) занятости, социально-ценностные ориентации занятых, их трудовые мотивации, стратегии поведения и адаптационные возможности, потенциал мобильности. Это реальный социальный пласт занятого населения, динамика которого свидетельствует о перспективности развития,

¹ Обследование населения по проблемам занятости. С. 144–145.

² Социальное положение и уровень дохода населения России. 2007 г. С. 188–189.

³ Обследование населения по проблемам занятости. С. 147–148; Вопросы статистики. 2002. № 4. С. 43 (расчет).

обладающий к тому же принципиальными региональными характеристиками.

Институциональные ограничения мобильности и социальное неравенство

Вопреки ожиданиям продвижение российской экономики к рынку не только не сокращает разрыв между бедными и богатыми, но, напротив, углубляет его. Возникает закономерный вопрос: что представляют собой его социальные механизмы? Бедные и околобедные семьи прилагают немалые усилия для того, чтобы преодолеть существующие трудности. Причина того, что эти усилия не приводят к должным результатам, не в пассивности бедных или околобедных слоев, а в структурных ограничениях мобильности, замораживающих нижние слои в их нынешней нише. К аналогичным выводам приходит Н.М. Римашевская¹. Парадоксальным она считает тот факт, что большинство (около 60%) бедных принадлежит к активной, занятой части населения. Это может означать только одно: работа не приносит этим людям доходов, позволяющих достичь приемлемого уровня жизни. Рынок, казалось бы, открывает для этой категории населения возможности найти другой, более высокооплачиваемый вариант трудоустройства. Но на поверку эта возможность чаще всего оказывается не более чем иллюзией. Исследуя причины, привязывающие бедных к рабочему месту, В.В. Радаев делает следующее заключение: у них нет в запасе альтернативных вариантов занятости. Зарплаты невысоки повсюду, а те сегменты рынка, где они приемлемы, часто закрыты для выходцев из низов².

Сложилась ситуация, напоминающая игру с нулевой суммой: отсутствие восходящей мобильности для одних оборачивается отсутствием настоящей конкуренции, расширением практики наследования социальных позиций в элитных слоях общества. Речь идет о становлении социальной структуры классового типа, в которой уровень мобильности слишком низок, чтобы сгладить противоречия, порожденные неравенством. Если предположить, что в России рождается классовое общество, то возникает вопрос: каковы границы классов и критерии, обуславливающие принадлежность к ним? Результаты исследований, проведенных Ин-

¹ *Римашевская Н.М.* Бедность и маргинализация населения // Социологические исследования. 2004. № 4. С. 33–44.

² *Радаев В.В.* Работающие бедные: велик ли запас прочности? // Социологические исследования. 2002. № 8. С. 28–37.

ституту социологии РАН, позволяют сделать на этот счет некоторые выводы¹.

В западном обществе граница между средним классом и более низкими его стратами преодолевается посредством получения высшего образования или другой высокой квалификации. Чем выше квалификация работника, тем выше уровень его доходов. Разумеется, данная зависимость не носит линейного характера: в некоторых отраслях, таких, как информатика, новейшие технологии, уровень вознаграждения специалиста выше, чем, к примеру, в машиностроении. Но в целом при всех различиях в уровне жизни устоявшийся рынок труда позволяет подавляющему большинству специалистов иметь доход, существенно превышающий средние показатели. Как правило, получаемый доход дает обладателю высокой квалификации возможность поддерживать высокие стандарты жизни: иметь качественное жилье, устроенный быт, разнообразный досуг, инвестировать в собственное образование и образование детей. В российском обществе квалификация, профессиональные качества также оказывают влияние на уровень жизни, однако мера их влияния заметно меньше.

Данные свидетельствуют о том, что уровень жизни специалистов в целом выше уровня жизни рабочих: большинство рабочих попадают в категорию тех, кто испытывает материальные затруднения всякий раз, когда возникает необходимость покупать вещи длительного пользования. Однако весомая доля группы специалистов (более 40%) оказывается среди тех, кто, как и большинство рабочих, едва справляется с проблемами материального плана, около трети выходят на более высокий уровень, при котором за пределами досягаемости оказываются только дорогие вещи. Каждый седьмой из группы специалистов находится в категории тех, для кого даже покупка одежды является сложной проблемой. Различия между специалистами и служащими, выполняющими рутинные операции, не столь велики, как можно было бы ожидать. В группе служащих без высшего образования доля тех, кто мог бы претендовать на принадлежность к среднему классу, равна 31,4%, в группе специалистов с высшим образованием – 40,5%.

Результаты исследования говорят и о том, что дифференциации жизненных возможностей способствуют различия, связанные с позицией в системе управления: среди руководителей высшего звена около одной

¹ В частности, телефонный опрос населения в Москве на базе выборки в 2000 респондентов.

пятой входят в категорию тех, кто не испытывает каких-либо материальных проблем, а 57,4% – для кого проблемой являются только действительно дорогие вещи – новая иномарка, коттедж, квартира. Руководители среднего звена также имеют уровень жизни более высокий, чем у специалистов: 55,3% входят в средний класс и менее трети – в группу малообеспеченных.

Другая группа, имеющая уровень жизни явно более высокий, чем уровень специалистов, – это предприниматели. Примерно две трети в ней входят в число тех, для кого проблемой является только покупка дорогих вещей, а около 10% не имеют никаких материальных проблем. Самостоятельная экономическая деятельность с очевидностью вознаграждается выше, чем нахождение в больших иерархиях на рядовых, неуправленческих должностях.

Анализ позволяет глубже понять взаимосвязь между уровнем материальной обеспеченности и такими факторами дифференциации, как включенность в управление и обладание производственными активами. Для анализа в данном случае используются результаты исследования «Социальный профиль российского менеджера», последняя волна которого пришлась на 2003 г. Группа управленцев выстроилась в иерархию уровней управленческой компетенции и самостоятельности в труде. Данные говорят о тесной взаимосвязи. Коэффициент корреляции между индексом влияния и индексом автономии труда равен 0,56, что позволяет говорить об их практической тождественности. Иными словами, чем больше власти имеет управленец, тем шире его полномочия, больше влияния он оказывает на дела в предприятии. В свою очередь, оба измерения тесным образом связаны с собственностью: чем ближе управленец к статусу фактического владельца предприятия, тем большим объемом полномочий и автономией он обладает. Респонденты, имеющие 50% активов предприятия или более, обладают максимальным влиянием на принятие управленческих решений, ни одно из них не может быть принято без их участия. Возможности же тех, кто владеет 5% активов, уже.

Группа собственников демонстрирует к тому же наиболее высокий уровень самостоятельности в труде. Они устанавливают уровень зарплаты себе и другим, время отпуска, прихода и ухода с работы. В их рядах доля тех, кто не имеет материальных проблем, колеблется от 18,4% до 26,3% (более 50% активов). В группе тех, кто владеет от 6% до 25% активов, эта доля равна 14,4%, а в группе, владеющих 5% или меньше, – 6,1%. К последней относятся те, кто получил так называемый менеджер-

ский пакет акций, призванный стимулировать руководителя к более эффективной работе на прибыль.

Таким образом, исследование позволяет выделить в рядах менеджеров два типа – «управленцев-собственников» и «наемных менеджеров». Можно констатировать, что наиболее выгодным с точки зрения материальной обеспеченности оказывается совмещение двух капиталов – материального, представленного производственными активами, и управленческого, позволяющего осуществлять полноценный контроль над производством. Подобное совмещение способствует слиянию интересов собственника и управленца, что, как ни парадоксально, препятствует развитию эффективных рыночных институтов. В трудах по менеджменту отмечается, что в современной рыночной экономике эффективность управления напрямую связана с разделением функций между управленцем и собственником. Управленец более, чем собственник, заинтересован в том, чтобы активы предприятия, включая его человеческие ресурсы, развивались сбалансировано, с расчетом на более или менее длительную перспективу. Он в большей степени осознает необходимость гармонизации трудовых отношений, невозможной без учета материальных интересов рядовых работников. Неслучайно повышение благосостояния рядовых наемных работников в странах Запада совпадает по времени и темпам с развитием акционерных предприятий, в управлении которыми ключевую роль играет наемный управленец. В России приватизация по принципу раздачи собственности небольшому числу доверенных лиц привела к фактическому воспроизводству ситуации, которую западные экономики преодолели еще в XIX веке. Интерес собственника, навязывающий экономике логику получения максимальных прибылей, толкает его к сверхэксплуатации материальных и человеческих ресурсов предприятия, распределению доходов предприятия в пользу прибыли в ущерб фонду заработной платы или фондам технологического обновления. В немалой степени реализации подобных стратегий способствует еще советская традиция выплаты наемным работникам невысоких зарплат, причувших их не требовать большего. Но в советское время недоплаченные работнику деньги тратились помимо прочего на поддержание обширной социальной инфраструктуры – бесплатной медицины, образования, культуры, спорта. В современной же ситуации зарплаты наемных работников – это практически весь ресурс, который может покрыть семейные расходы. Наемные управленцы уже сейчас конституируют самостоятельную социальную группу, формирующую наряду с высокооплачиваемыми специалистами новый средний класс.

Как было сказано выше, социальная группа профессионалов далеко неоднородна в том, что касается стандартов жизни. Около трети из них входит в средний класс, остальные – в малообеспеченные слои населения. На расслоение влияет ряд факторов, прежде всего сектор, отрасль экономики, возраст и пол. Так, наибольшие доходы имеют специалисты в частном секторе экономики, располагающие своим временем, находящиеся за рамками жестких управленческих иерархий. Чем менее самостоятельным является специалист, тем ниже его доходы.

Таким образом, данные исследования позволяют обозначить два институциональных контекста, влияющих на уровень жизни специалистов, их шансы на вхождение в средний класс. Во-первых, контекст социальных отношений, складывающихся внутри предприятия. Жесткая привязка к какой-либо позиции внутри большой иерархии означает для специалистов включенность в отношения сверхэксплуатации, вытекающие из нынешнего характера отношений между собственниками и наемными работниками. В этих отношениях отсутствуют важные элементы, способные гарантировать права квалифицированных работников – свободные профсоюзы, обширный рынок труда, способный поглощать высвобождающиеся кадры. Наемный работник, какова бы ни была его квалификация, оказывается один на один с собственником, имеющим разнообразные рычаги власти, включая и такой рычаг, как увольнение. Во-вторых, контекст слабого государства, выплачивающего наемным работникам, включая работников высокой квалификации, низкие зарплаты, заведомо неспособные обеспечить им приемлемое существование. Низкая оплата труда работников, занятых в государственном секторе, позволяет бизнесу иметь конкурентное преимущество на рынке рабочей силы. Это преимущество создает ситуацию, при которой работник в частном секторе держится за рабочее место даже в том случае, если его оплата недостаточна, ниже стандартов, заданных частным сектором в развитых странах. Возникает совокупность условий, при которых бизнес и государство, преследуя разные цели, задают мощный импульс механизмам социальной дифференциации, создают ситуацию «дикого капитализма», в рамках которого становлению мощного среднего класса препятствуют неразвитая система социальных институтов, политика государства, заикливающегося на решение краткосрочных монетарных задач в ущерб долгосрочным перспективам социального развития.

Властный статус в системе социальных неравенств

Для анализа социального неравенства принципиально важным является тот факт, что различные социальные группы и их роли в обществе имеют существенно не одинаковое влияние. Из всех видов власти в исследовании, проведенном в 2005 г. в Тюмени, нами выделена власть административная на уровне организации (предприятия, учреждения). Изучение ее социальных характеристик, специфики поведения и ориентаций акторов невозможно без сравнительного анализа с другими качествами, включенными в общественное производство и обладающими во многом сходными социальными признаками, как-то: уровень образования, профессиональная подготовка, вторичная занятость, престиж профессии, функциональность труда и некоторых других. Речь идет о специалистах, представителях наемного труда – массовой социальной группе, имеющей свои социальные роли в российском обществе, место не только в производстве материальных и иных благ, но и в распределительных отношениях, распоряжении социальными, материальными, политическими и культурными ресурсами. Таким образом, основная наша цель – анализ социальной группы руководителей предприятий, определенной властной структуры, представители которой обладают достаточно специфическими социальными ресурсами, статусными позициями, и группы исполнителей-специалистов.

Обратимся к профессионально-образовательным характеристикам. Как показывают данные, образовательно-профессиональная устойчивость руководителей значительно выше (93,2% среди них работают по специальности, которую приобрели во время учебы), чем специалистов (54,4%). Другими словами, проблема несоответствия образовательных услуг и рынка труда в основном касается специалистов, не занимающих места во властной производственной структуре. Именно поэтому функциональность их труда (позитивное соотношение полученной профессии требованиям выполняемой в настоящее время работе) по сравнению с руководителями ниже. Так, если 75% руководителей отмечают полное соответствие этих показателей, то среди специалистов их около 60%, если 10% специалистов заявляют, что их квалификация ниже выполняемой работы, то среди руководителей таких нет вообще.

Наемные работники, будь то руководители или специалисты-исполнители – массовый слой экономически активного, трудозанятого населения, для которого основным источником существования является оплата основной работы. В Тюменском регионе отмечается достаточно

высокий уровень удовлетворенности работой как среди руководителей (более 40%), так и среди специалистов (38%). Различия наблюдаются лишь среди лиц «совсем неудовлетворенных». Если среди первых таких оказалось 4,5%, то среди вторых – 13%. Вероятно, здесь заметнее влияние уровня заработной платы.

Важным слагаемым профессионально-трудовых модификаций является вовлечение работающих в сферу дополнительной занятости. Ее имеют 52,3% руководителей и 50,3% специалистов; не имеют, но ищут 40,9 и 38,1%. Активно эту роль не приемлют 6,8% первых и 11,6% вторых. Каковы притязания и требования к дополнительной работе? Ранжирование ее мотивов показало, что получение дополнительных доходов как для руководителей, так и для специалистов, является решающим моментом, в то время как самореализация уходит практически на последний план. Большинство опрошенных удовлетворено своей профессиональной деятельностью. Лишь 1,4% специалистов предполагают использовать дополнительную занятость для смены профессии, среди руководителей таких не оказалось вовсе. Руководители в большей степени, чем исполнители, ориентированы на поиск новых знаний, которые они получают (или получают) в процессе дополнительной занятости.

На служебное продвижение ориентированы 47,6% специалистов и 34,5% руководителей; не ориентированы – соответственно 34,7 и 38,6%. Для первых это свидетельство достаточно высокой степени потенциальной социальной подвижности у значительной части представителей обеих групп, готовность мобилизовать личностные ресурсы в направлении не просто стратегии выживания, но и активного действия. Позицию других, не ориентированных на продвижение, можно объяснить как реальную удовлетворенность сложившейся трудовой карьерой; для специалистов-исполнителей – еще и как свидетельство существования субъективных ограничителей потенциальной трудовой мобильности.

Насколько готовы опрошенные к реальной смене работы? Среди руководителей около 20%, исполнителей – 56%. Перейти на частное, акционерное предприятие хотят 9,5%, на государственное – 22,6%, открыть собственное дело – 26,5%, не определились более 40% опрошенных. Среди причин возможного перехода (их назвали только исполнители) – повышение зарплаты, желание сменить коллектив, руководителей, применить свои силы в новом деле. Обращает на себя внимание такой показатель, как дискомфортность в социально-трудовых отношениях, по этой причине возможна смена коллектива у 16,2% специалистов.

Что касается безработицы, то в этой ситуации уже побывали около половины специалистов и четверть руководителей. Считают для себя возможной подобную перспективу почти половина последних и две трети первых, исключают ее полностью соответственно 27,3 и 6,1%. Перспектива оказаться невостребованным определяет динамику потенциальной трудовой мобильности. Какие направления поиска работы выбирают для себя опрошенные, в случае ее потери? Для руководителей главный принцип – искать работу по той же специальности (профессии) – 77,3%. В этом их принципиальное отличие от специалистов-исполнителей, для которых основное – найти работу с хорошей оплатой (42,2%). Исполнители более мобильны в отношении приобретения новых знаний, новой профессии (специальности). Для них стратегия самосохранения и выживания более адекватна реалиям настоящего дня. Для руководителей это направление мобильности неприемлемо вообще, они скорее согласятся на любую работу, приносящую им прежний уровень дохода (22,7% против 6,1% среди специалистов). Таким образом, налицо различные стратегии адаптации. Для руководителей характерна стратегия, связанная с использованием исключительно уже имеющегося личного потенциала (сохранение прежней специальности, профессии, определенных социальных гарантий), для исполнителей – большая приспособляемость, динамичность, стремление использовать не только уже имеющиеся, но вновь приобретенные ресурсы для решения главной задачи – повышения дохода, заработка.

Одним из основных критериев социального расслоения общества является дифференциация населения по доходам. Имеются в виду источники их поступления, структура, различные объемы накопленного респондентом и его семьей имущества и другие показатели, свидетельствующие о материальном положении. Происходящие в этом отношении изменения носят качественный характер, определяя статус социальных групп.

Рассмотрим динамику материального положения опрошенных за последние 5 лет. Все (100%) руководители заявили об улучшении своего материального положения, среди исполнителей определились следующие векторы: улучшилось – у 57,1%, ухудшилось – у 13,0%, осталось без изменения – у 15,6% (остальные затруднились с ответом). Таким образом, если у руководителей наблюдаются исключительно позитивные изменения, то у исполнителей представительна доля заметно ухудшивших свое положение.

Что касается структуры доходов, то для наемных работников любой категории доход в виде заработной платы продолжает оставаться основным. Из дополнительных источников назывались дивиденды от ценных бумаг, проценты по вкладам. Причем доля этого источника в структуре доходов у руководителей почти в 4 раза больше, чем у специалистов-исполнителей. Зато последние указали на доход (незначительный) от сдачи в аренду имущества, социальных пособий, от личного подсобного хозяйства. Иначе говоря, у руководителей источники дохода более гомогенны и не распылены по мелким показателям.

Содержательные различия в экономическом положении анализируемых групп проявились при рассмотрении их семейного бюджета. Используя уже апробированную методику, мы разделили всех респондентов на четыре доходные группы: крайне бедные (когда денег до зарплаты не хватает), бедные (хватает только на повседневные расходы, а покупка одежды вызывает затруднения), среднеобеспеченные (денег в основном хватает), состоятельные (покупка дорогих товаров не вызывает затруднения). Последняя позиция («могу ни в чем себе не отказывать») вообще не была отмечена ни одним респондентом. К крайне бедным отнесли себя только специалисты (13,6%); к бедным – 22,7% руководителей и 11,6% специалистов; к среднеобеспеченным – 64% и 45,2%; к состоятельным – 31,8 и 10,9%. Естественно, подобные различия носят условный характер, ибо уровень притязаний респондентов, находящихся в разных «весовых категориях», сугубо индивидуален, и дальнейший эмпирический анализ, характеризующий особенности слоевой идентификации, может внести некоторые коррективы. Тем не менее, исходя из общей картины благосостояния респондентов, видно: лишь половина из них обеспечена на уровне необходимых покупок и свидетельствует о достаточно низком материальном потреблении квалифицированных социальных слоев. Но для анализируемых нами групп характерен достаточно высокий уровень самостоятельности; патерналистское покровительство государства они не приемлют. В случае решения насущных проблем будут полагаться только на свои силы 77,3% руководителей и 55,8% исполнителей; обратятся к помощи родных, близких друзей – 22,7% и 44,2% соответственно; к помощи государственных органов не предполагает обратиться ни один опрошенный.

Таким образом, данные исследования зафиксировали определенную тенденцию улучшения материального положения опрошенных в регионе за последние пять лет (главным образом и в большей степени это касается руководителей); и все же большая часть респондентов не обла-

дает свободными материальными средствами, чтобы укрепиться на достаточно высокой ступени доходной иерархии, а отсюда и низкий уровень удовлетворенности всех опрошенных своим материальным положением.

Социальные аспекты профессионального неравенства

Рынок труда в современной России можно разделить на две профессиональные группы: в первую входят обладатели профессий, которые обслуживают отношения частной собственности; во вторую – обслуживающих государственную собственность. Спрос на специалистов в этих группах различен. В первой высок спрос на профессии рыночного типа, но круг их ограничен, поскольку институт частной собственности в России охватывает далеко не все сферы экономики. Во второй группе специализация востребованных профессий много шире, но эта сфера часто не устраивает самих специалистов в силу ряда причин, и прежде всего материальных. В этом отношении менеджеры различного уровня и профиля – профессия безусловно рыночного типа – находятся в более выгодном положении, поскольку их профессия пользуется постоянным и устойчивым спросом. Поэтому для сравнительного анализа в исследовании РОМИРмониторинг была выделена профессиональная группа менеджеров, а остальные респонденты составили другую профессиональную группу.

Основу профессиональной группы менеджеров составляют люди в возрасте от 18 до 44 лет (74,5%), имеющие высокий уровень образования (56,2% – высшее; 28,7% – среднее специальное). В этой группе наблюдается преобладание в области образования – две трети родителей опрошенных менеджеров (65,7% отцов и 62,9% матерей) также имели высокий уровень образования. Поэтому можно предположить, что хорошее образование для данной группы является определенной жизненной ценностью и осознанным выбором. Во второй профессиональной группе в два раза меньше тех, кто имеет среднее специальное образование, и в три раза – высшее.

Анализ данных показал: если есть возможность выбора места работы, профессионалы, как правило, выбирают частное предприятие. Не стали исключением и менеджеры: 73,3% из них работают в частном секторе и лишь 19,9% – в государственном. Деятельность их сосредоточена в наибольшей степени в торговле (31,9%), промышленности (13,1%), средствах массовой информации (7,6%). Можно также отметить транспорт (4,8%) и строительство (4,0%). В других отраслях экономики ме-

недженеры представлены совсем незначительно. Ограничение поля деятельности менеджеров не делает для них приобретенную профессию менее привлекательной и не препятствует полноценному использованию их высокого квалификационного и образовательного потенциала. Большинство опрошенных высоко оценивают престижность своей профессии (средний балл 7 по десятибалльной шкале) и считают, что она дает им возможность занять достаточно высокое место в социальной иерархии общества. 72,1% отнесли себя к среднему слою, 12,4% – к слою выше среднего. К низшим слоям общества не причислил себя практически никто. Такой оценке своего социального статуса способствует то, что большинство менеджеров занимает хорошее служебное положение, имеет возможность для карьерного роста и может при желании достаточно легко поменять место работы без потери квалификационного уровня и без служебного понижения. Почти шестьдесят процентов опрошенных менеджеров (59,4%) имеют в своем подчинении других работников: от 1 до 5 человек – 31,9%; от 6 до 10 – 13,5%; от 11 до 20 – 5,2%; от 21 до 50 – 4,4%; более 50 – 4,4%. Наличие или отсутствие подчиненных, а также их количество – объективная характеристика достигнутого служебного положения. В данном случае она указывает, на наш взгляд, в целом на средний должностной уровень. Этот вывод подтверждают и субъективные оценки опрошенных. Считают, что достигли высокого служебного уровня и не нуждаются в дальнейшем росте лишь 7,2% менеджеров. 50,6% из них высоко оценивают перспективы своего служебного продвижения, 24,3% считают их средними. И только у 5,2% перспектив нет и не может быть из-за характера самой работы. Приобретенная профессия дает менеджерам уверенность в будущем и в случае потери работы. 86,1% уверены, что смогут найти новую работу достаточно легко и быстро.

Представители другой профессиональной группы менее успешны в производственной деятельности. В отличие от менеджеров они в основном работают в государственном секторе (52,4%) и не считают свою профессию достаточно престижной (средний балл 4,9 по десятибалльной шкале), а главное – не видят особых перспектив служебного роста (54,8%), причем в 28,1% случаев продвижению по служебной лестнице мешает характер работы (в 5,5 раза больше, чем у менеджеров). Несмотря на видимое недовольство своей работой, большинство представителей этой профессиональной группы (62,2%) менять ее не собираются, поскольку не надеются найти новую работу достаточно быстро. Представители этой группы ставят себя на гораздо менее высокую ступень и в

социальной иерархии. Достаточно отметить, что 40% из них причисляют себя к слоям ниже среднего.

Данные исследования позволяют сделать вывод, что те менеджеры, которые относятся к своей работе как к возможности реализовать свои способности (41,3%) или достичь успехов в будущем (31%), в значительной степени оправдали свои ожидания. Наряду с этим, большинство видит в работе возможность достойного заработка (54,1%) и источник достойного существования для своей семьи (35,9%). Однозначно ответить на вопрос, оправдались ли эти ожидания, исследование не позволяет в силу того, например, что не было предусмотрено прямого вопроса об удовлетворенности заработной платой или своим материальным положением.

Материальное положение менеджеров на момент опроса в основном характеризуется следующими параметрами: хватает денег на еду и одежду, но трудно купить бытовую технику (41%); хватает на покупку крупной бытовой техники, но не автомашины (39,9%); хватает на все за исключением дачи или квартиры (9,6%). Крайние положения («не хватает даже на еду», «нет финансовых проблем») практически не представлены.

Оценку менеджерами изменений в материальном положении можно охарактеризовать как достаточно оптимистичную. Количество тех, кто считает, что оно за год улучшилось (45,0%), на пять процентных пункта превышает число тех, кто считает, что осталось без изменений (40,2%) и в 3,5 раза – тех, кто считает, что ухудшилось (13,2%). Те же параметры характеризуют ожидания: улучшится – 42,6%, останется без изменений – 33,5%, ухудшится – 6,4%.

У представителей другой профессиональной группы другие ориентиры. 54,5% отметили, что главное для них в работе – обеспечить свою семью; 53,9% – хороший заработок. Однако материальные возможности большинства из них ограничиваются следующими пределами: денег хватает только на еду, а покупка одежды вызывает серьезные затруднения (34,5%); денег хватает на одежду, но нет возможности купить бытовую технику (39,6%). 7,8% отметили, что денег не хватает даже на еду. У 27,2% материальное положение за последний год улучшилось, у 25,2% – ухудшилось, и меньше 20% ждут улучшения в будущем.

Менеджеры декларируют активную жизненную позицию. Их отличает деятельное отношение к жизни и неприятие чрезмерной опеки со стороны государства. Эта позиция значительно отличается от позиции других профессиональных групп. Более трети респондентов в них оха-

рактизовали свое отношение к жизни утверждением «просто живу, как живется». Менеджеров, согласных с этим, в 2,5 раза меньше. Они приветствуют перемены в своей жизни, любят рисковать, им нравится вести людей за собой и нести большую ответственность. Их устойчивое социально-экономическое положение позволяет не чувствовать себя зависимыми от государства. Таким образом, принадлежность профессии к одной из двух категорий – рыночного или не рыночного типа – дает ее обладателю ту или иную возможность выбора на рынке труда, обусловило их различия в экономическом, материальном и социальном отношениях.

Одним из факторов, способным в некоторой степени сгладить это неравенство, является базовое образование. Этот вывод подтверждает тюменское исследование. Опрошенные здесь имеют высокий уровень базового образования: 72,3% окончили высшее учебное заведение (среди них 14,4% – аспирантуру); 11,2% – среднее специальное учебное заведение. Почти треть респондентов (27,8%) имеют не самое востребованное в настоящее время гуманитарное образование, и одна из причин того, что 41,8% опрошенных вынуждены были сменить профессию и работать не по полученной специальности. Тем не менее высокий базовый уровень образования позволил им сделать это с наименьшими потерями, то есть сохранив свою высокую квалификацию и высокую удовлетворенность работой. У 67,8% респондентов полученная квалификация соответствует требованиям выполняемой работы, а у 10,5% она даже несколько ниже. Профессиональная состоятельность респондентов выразилась также в их удовлетворенности своей профессией (средний балл 4,2 по пятибалльной шкале), должностью (4,1) и работой в целом (4,0). Выполняемая работа характеризуется ими как умственно напряженная (69,6%), ответственная (77,3%) и требующая новых знаний (83,4%).

Молодежь в сфере труда

Одним из последствий происходящей в России социально-экономической трансформации является возрастающее социальное неравенство, ограничивающее возможности доступа к социальным благам молодежи, и прежде всего из малоимущих и даже среднеимущих слоев. Молодежь вступает во взрослую, трудовую жизнь в новых условиях: нет государственного распределения после окончания учебного заведения, которое гарантировало бы работу по специальности или близкой к ней. Появилась безработица, и именно молодежь испытывает с трудоустройством наиболее серьезные трудности. Исчезли или очень слабо рабо-

тают факторы «привязки» работника к месту работы, которые закрепляли человека на рабочем месте, даже если не очень нравилась работа. Имеется в виду возможность получить бесплатное жилье по месту работы, пользоваться развитой социальной инфраструктурой (детские дошкольные учреждения, медицинское обслуживание, организованный недорогой отдых, дачные участки и т.п.). Отсутствие названных льгот не привлекает молодежь на государственные предприятия и не закрепляет на них там работающих.

Выбор профессии можно рассматривать как разрешение противоречия между субъективными предпочтениями индивида и внешней по отношению к нему социальной ситуацией, определяющей возможности реализации этих предпочтений. Анализ результатов проведенных нами исследований, вторичный анализ данных коллег-социологов, работающих в смежных проблемных областях, позволяет говорить о том, что в современных условиях профессиональное самоопределение молодежи (выбор профессии, работы) задается не столько индивидуальными факторами (интерес к профессии, индивидуальные склонности, способности, призвание и т.п.), сколько социальными, внешними по отношению к содержанию выбранной профессии (материальные трудности с платой за обучение, проезд, проживание в другом городе, престиж профессии и т.п.). Таким образом сужается свободный выбор и профессии, и конкретного учебного заведения.

Как показывают результаты проведенного нами исследования среди учащихся системы начального профессионального образования Тульской области, выбор, который делают бывшие школьники, поступаая в ПУ, вряд ли можно назвать сознательным профессиональным выбором. Скорее это, с одной стороны, отбор – школа избавляется от «слабых» учащихся, а с другой – выбор подростком дальнейшего жизненного пути по мотивам зачастую совершенно не связанным с конкретной профессией. Во многом мотив обусловлен материальными причинами, следствием чего является сужение свободного выбора и специальности, и конкретного учебного заведения (трудности с платой за обучение, за проезд и т.д.). В итоге многие молодые люди, покидая школу, сначала выбирают место дальнейшей учебы (сообразуясь со своими возможностями), и лишь затем определяются с профессией и специализацией.

Вообще для современной ситуации в России характерно изменение модели социального старта: интеграция части молодежи в общество отличается большей сложностью и продолжительностью, чем прежде; молодежь дольше остается в системе образования, с трудом находит ни-

шу на рынке труда, концентрируется в низкоквалифицированных и низкооплачиваемых видах деятельности, материально зависит от родителей. Поэтому ориентация на работу по полученной специальности в ряде случаев может быть неустойчивой и зависеть от конкретно складывающихся обстоятельств. В нашем исследовании около половины учащихся профучилищ никак не связывают свое будущее с избранной специальностью и не собираются по ней работать, причем в ходе учебы устойчивость ориентации на получаемую профессию уменьшается, что свидетельствует об осознании ошибочности сделанного профессионального выбора. То же касается и студентов-выпускников различных вузов. У них не формируется навык практического применения и использования полученных знаний: более половины студентов-выпускников указывают, что не готовы к работе по специальности. Характерно, что при этом студенты имеют не совсем адекватное представление о складывающейся экономической конъюнктуре, при оценке собственных перспектив не берут в расчет такой фактор, как конкурентоспособность полученной профессии, и явно переоценивают свои профессиональные возможности.

Проанализированный нами материал позволяет говорить о том, что система подготовки кадров с высшим профессиональным образованием, во-первых, частично работает «вхолостую», выпуская или неконкурентоспособных специалистов, или невостребованных на рынке труда по полученной специальности. (Оставляем в стороне вопрос о качестве высшего образования, а также проблему востребованных профессий – врачи, учителя, специалисты сельского хозяйства и др., – по которым выпускники соответствующих вузов не желают работать по разным причинам, но преимущественно из-за низкой оплаты труда). Во-вторых, работа отечественных вузов «на экспорт» уже не является чем-то из ряда вон выходящим и воспринимается как норма, тем более, что ориентации выпускников элитных вузов на «за рубеж» достаточно выражены.

В отсутствие возможности заняться деятельностью, которая соответствовала бы профессиональной ориентации или запросам молодых, и вообще в ситуации, когда трудно найти работу, их удовлетворяет сам факт наличия работы, будь то краткие договора, случайные подработки, работа, далекая от полученной специальности и т.п. Отсутствие постоянной занятости, частая смена работы, жизнь подработками, то есть транзитивные, промежуточные формы занятости, не способствуют развитию профессиональных трудовых навыков как предпосылки последующих высоких заработков, занятия более высоких статусных позиций, усвоению норм профессиональной и корпоративной трудовой этики, то есть

установлению прочных социальных связей, интеграции молодежи в социум. Молодой человек становится своеобразным «профессиональным туристом», часто меняющим профессию, специализацию, место работы. В современной России фактически складывается ситуация, когда выбор профессии, профессиональное самоопределение начинается не до, а после получения профессионального образования. Профессиональное же самоопределение ставится в жесткую зависимость прежде всего от материального вознаграждения, что довольно точно воспроизводят устремления взрослых и материалы средств массовой информации. Меняется отношение к труду, и он перестал занимать ведущее место в иерархии жизненных ценностей.

В этом «ряде» у учащихся ПУ с большим отрывом лидирует высокая оплата труда (72–85%), далее функциональное содержание труда (39–41%), гарантии занятости (33–37%), ориентация на достижение определенного социального статуса (30–39%), социальная значимость труда (28–40%), коммуникативная ценность работы (27–38%). С каждым учебным годом растет число учащихся, ориентированных на работу, которая дает возможность занять более высокие статусные позиции (24,4% на I курсе и 34,0% на III–IV). Общественная значимость работы («она должна приносить пользу обществу») как важная характеристика будущей деятельности снижается с 47,0% у первокурсников до 32,1% у старшекурсников, значимость коммуникативной функции – с 35,4% до 26,4%.

Рыночные преобразования в российском обществе привели к «ценностному слою» мотивационной структуры социального и профессионального самоопределения молодого поколения, разбалансированности системы отношений и образования потребностей рынка труда (где две трети вакансий – это рабочие профессии). К примеру, на рынке труда в Туле предложение специалистов с высшим образованием превышает спрос в 2,4 раза, со средним профессиональным образованием в 1,5 раза, тогда как спрос на рабочих-станочников в десять раз превышает предложение.

Перечень заводских вакансий на тульских предприятиях на 87% состоит из рабочих профессий. Для сравнения: штат предприятий торговли недоукомплектован специалистами низшего звена лишь на 6%, банков и страховых компаний – на 0,4%. Средний возраст рабочих тульских предприятий составляет 55 лет, лишь один из двадцати занятых на производстве имеет высшую квалификацию (в Германии, например, таких половина).

Одна из причин существующего дисбаланса между российским рынком труда и образовательных услуг – свертывание профориентации школьников. При выборе профессии не учитывается ее востребованность на рынке труда. У молодежи рабочие профессии ассоциируются с тяжелым, малоквалифицированным трудом, хотя современному промышленному производству требуются высококвалифицированные рабочие (их средний возраст по стране – около 60 лет). С ликвидацией института «базовых предприятий» изменились условия для прохождения учащимися производственной практики на рабочих местах, представляемых ранее работодателями бесплатно, что сказалось как на качестве обучения, так и на успешности профессиональной адаптации.

Система подготовки профессиональных кадров не может работать «вслепую», то есть без прогноза потребности в специалистах определенного профиля на перспективу, что, в свою очередь, связано с внутриэкономическими перспективами страны и в конечном счете с вопросом, какая социально-историческая модель реализуется в современной России. Пойдет ли она по пути индустриального развития, став равноправным членом глобализирующегося сообщества, или превратится в марионетку из «третьего мира», находящуюся под экономическим, политическим, культурным диктатом стран «золотого миллиарда». По крайней мере, такая форма включения в процессы глобализации, как вступление России во Всемирную торговую организацию, Болонскую декларацию, будет иметь серьезные последствия и для рынка труда, и для системы образования. Вступление в ВТО чревато ликвидацией тех отраслей экономики, которые окажутся неконкурентоспособными, а по условиям ВТО государство не имеет право их поддерживать инвестициями. Социальные последствия этого могут быть самые серьезные – возросший уровень безработицы, неустойчивость рынка труда и как результат – хаос в специальном образовании, невостребованность многих профессий, изменение социально-профессиональной структуры общества и др. Если предполагается этот путь, то становится понятным наблюдаемая некорректированность в системе подготовки кадров на всех уровнях, слабая заинтересованность лиц, принимающих управленческие решения, в сохранении и воспроизводстве (формировании) качественного интеллектуально-профессионального потенциала страны, «уход» государства из многих сфер управления социально-экономическими процессами.

Российское село: региональные аспекты развития

Политика рыночных реформ на селе, реорганизация колхозно-совхозной системы привели к серьезным изменениям в аграрном секторе и в сельском сообществе, иногда противоположным планируемым – резкому снижению уровня жизни, безработице, падению производства, разрушению социальной инфраструктуры. На примере Республики Калмыкии и Саратовской области рассмотрим особенности развития сельских инфраструктур, региональную специфику, происходящих в них экономических, демографических, социальных процессов.

Специфические природно-климатические условия и характер земельных угодий, 4/5 которых представляют собой естественные кормовые угодья, обусловили тип хозяйствования калмыков – животноводство, специализирующееся на тонкорунном овцеводстве и мясном скотоводстве. Саратовская область отличается наличием сугубо аграрных районов в сочетании с мощными индустриальными центрами (Саратов, Балаково, Энгельс, Вольск). Область занимает одно из ведущих мест в Поволжском регионе по производству зерновых культур. В 2004 г. сельское население в области составляло 23,5%. Уровень его занятости – 53,3%, несмотря на то, что уровень безработицы в области в 2 раза ниже, чем в Калмыкии, эта проблема остается наиболее острой и обусловлена спецификой сложившейся демографической ситуации и качеством трудовых ресурсов на селе. Здесь высока численность пожилого населения, доля пенсионеров в сельской местности составляет от 22,6% до 31%¹. Не исправил ситуацию и массовый приток русскоязычных переселенцев из Средней Азии и Кавказа, 70% которых ранее являлись горожанами и не были приспособлены к сельскому труду.

В Калмыкии безработица детерминирована, прежде всего, высоким ростом как внутренней, так и внешней миграции сельского населения. Колхозы и совхозы реорганизовывались за последнее десятилетие по несколько раз, что повлекло резкое снижение сельскохозяйственного производства и числа рабочих мест. Уезжать из родных мест приходилось не только молодым, но и уже зрелым людям, на плечах которых еще недавно держалось село, что нарушило преемственность поколений в традиционном труде.

¹ Бибер С. Социально-экономические основы процесса дифференциации в российских регионах (на примере Саратовской области) // Власть и тенденции формирования новых социальных общностей в регионе. Саратов, 2004. С. 374.

Преобладающим источником дохода для большинства сельских жителей обеих территорий стало личное подсобное хозяйство. 20,8% сельских респондентов идентифицировали свое материальное положение как «живущих бедно». Среднеобеспеченными обозначили себя 40% ответивших – это механизаторы, животноводы, мелкие фермеры, специалисты сельского хозяйства. Богатыми идентифицировали себя, прежде всего животноводы (чабаны, гуртоправы), фермеры, руководители крестьянско-фермерских хозяйств (0,5%). Их богатство составляет наличие большого поголовья крупного рогатого скота, овец, птицы, посевных площадей.

Опрос выявил существенные расхождения в структуре значимости социально-экономических проблем у разных социальных слоев селян. Высокий уровень материальной обеспеченности богатых формирует соответствующую структуру потребностей, предъявляемых ими в основном к качеству жизни. Их, в первую очередь, беспокоят трудности с обучением детей, низкий уровень медицинского обслуживания в республике и проблемы экологии. Сохранение и упрочение богатства они связывают с экономическим развитием региона. В связи с этим они также не удовлетворены состоянием производства в республике, безработицей, низкой оплатой труда основной массы населения. Их беспокоят коррупция на различных уровнях властных структур и рост преступности. Среднеобеспеченная группа не удовлетворена, прежде всего, трудностями содержания личного хозяйства. Они более всего озабочены проблемами пьянства и наркомании, нестабильностью материального положения, страхом потерять работу. Все эти страхи вызваны риском обнищания данной социальной группы. Большинство бедных обеспокоено тяжелым материальным положением, безработицей, низкой оплатой труда, плохими жилищными условиями, ростом цен на коммунальные услуги и уголь.

Проблема сельского хозяйства имеет для республики не только социально-экономическое, но и этнополитическое значение, поскольку с аграрным сектором связан традиционный образ жизни большинства калмыков. Стратегией и тактикой выживания для большинства сельских жителей стал неформальный сектор экономики, в частности личное подсобное хозяйство¹. По официальным источникам, в Калмыкии насчитывает-

¹ Бочарова О. Стратегия выживания в российской глубинке // Мониторинг общественного мнения ВЦИОМ. 1999. № 5. С. 45.

ся около 69 тыс. таких хозяйств. Удельный вес производства сельхозпродукции в них выше, чем в коллективных хозяйствах республики¹.

На сельский рынок труда в Саратовской области важное влияние оказывает характер землепользования. Исследование, проведенное в Саратовской области, показывает, что 57% работников сельского хозяйства считают коллективный способ хозяйствования наиболее приемлемым для себя; 14% отдают предпочтение семейной форме, единоличному хозяйству. Актуальной и острой проблемой для опрошенных является безработица. Как показали данные, 25,8% сельских рабочих и 73,5% крестьян уже имели опыт безработных. 66,7% уверены, что безработица для них вполне вероятна, 60% полагают, что, скорее всего, останутся без работы в ближайшее время. Неполная, временная занятость является источником высокого социального напряжения и неуверенности респондентов в «завтрашнем дне». Отсутствие в этой области каких-либо гарантий как на уровне родного села, так и в масштабах региональной и государственной политики, определяет характер отношений крестьян с властными структурами. 75% опрошенных в решении своих проблем рассчитывают только на себя.

Выявлена и общая картина благосостояния сельского населения: более 70% опрошенных обеспечены средствами только на необходимые покупки, что, собственно, свидетельствует о низком экономическом уровне жизни сельского населения Саратовской области. Тем не менее, согласно опросу, самоидентифицировали себя с высшим слоем 5,3% опрошенных, со средним – 47,4%, с низшим – 16,8%, не принадлежат ни к какому слою – 30,5%.

Реструктуризация агропромышленного комплекса влияет на поведенческие адаптационные стратегии саратовского крестьянина. Симбиоз коллективных хозяйств и ЛПХ является основным ресурсом выживаемости всех форм хозяйствования в Саратовской области. Следует отметить, что именно индивидуальные хозяйства стали в большинстве случаев надежным гарантом сохранения коллективного предприятия. Примечательно, что как в Калмыкии, так и Саратовской области аграрные реформы привели к возрождению патриархальной семейной экономики, архаизации сельского рынка труда, как средству, обеспечивающему выживание крестьян и сохранение сельского социума в условиях кризиса.

¹ Занятость населения: снизить безработицу и повысить доходы // Известия Калмыкии. 2005. 12 июля. С. 2.

В 1991 г. на российском сельском пространстве появился новый актер – фермер, которому предсказывали большое будущее. Первоначальный рост фермерского движения был во многом связан со льготами по налогам и кредитам, с возможностью приобрести технику по доступным ценам, легкостью получения земли и государственной поддержкой. В фермерах оказались представители сельской элиты: агрономы, зоотехники, инженеры, сами председатели колхозов и директора совхозов. Таким образом, коллективные хозяйства потеряли своих наиболее активных и предприимчивых людей. Но в середине 1990-х годов с потерей льгот фермеры оказались в худших условиях, чем коллективные хозяйства. Что и послужило причиной их некоторого сокращения. Тем не менее вклад их в сельскохозяйственное производство значителен. В Саратовской области, например, – 35%. По доле продукции фермеров в общем производстве саратовские фермеры занимают 4-е место в России¹.

Таким образом, сложилась трехукладная специфика современного агропромышленного комплекса. При этом коллективные (общественные), фермерские и личные подсобные хозяйства тесно взаимосвязаны между собой. И темпы развития каждого из них являются показателями региональных различий. Индустриальная Саратовская область сохранила и формирует новые предприятия, и их капиталы помогают агросектору встать на ноги, являясь потребителями и инвесторами в производстве сельхозпродукции. Калмыкия, наоборот, разрушив предприятия сельхозпереработки и ничего нового не создав, из-за отсутствия своей перерабатывающей промышленности, извне завозит готовые сельхозпродукты. Вливая, таким образом, свои доходы в соседние регионы.

Результаты проведенных исследований очень важны для понимания сущности проводимых в настоящее время реформ, трансформирующих все социальные институты и параметры общественной жизни. Нарастание социальных дистанций между элементами социальной структуры, фундаментальные изменения в механизмах регулирования дохода и, как следствие этого, резкое увеличение социального неравенства – все это вызывает к жизни ряд негативных тенденций. Обнаружение их на эмпирическом уровне может стать для государственных органов стимулом в решении неотложных социальных задач.

¹ Нефедова Т. Сельская Россия на перепутье: географические очерки. М., 2002.