

СОЦИАЛЬНАЯ ЖИЗНЬ ПРОВИНЦИИ

**БЕГ ПО ЗАМКНУТОМУ КРУГУ:
УРОВЕНЬ ЖИЗНИ, МЕНТАЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ И
СОЦИАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ ЖИТЕЛЕЙ РОССИИ****Е.Б. МЕЗЕНЦЕВА, Н.П. КОСМАРСКАЯ**

*«Мы никогда не жили богато...
У нас никогда не было машины или
чего-то такого. Нам и не надо. На
большое мы не замахиваемся».*
(фрагмент интервью)

Как и за счет чего живут люди, как они оценивают свою жизнь, как пытаются ее улучшить — все это вечно новые вопросы не только для социологии, но и для многих других наук о человеке и обществе. Трудно переоценить их актуальность для современной России, где большинство населения испытало катастрофическое падение уровня жизни, шок утраты прежних идеалов и столкнулось с необходимостью перестроить не только свою психологию, но и поведенческие стратегии. Уже проведено немало эмпирических исследований динамики материального положения россиян в период реформ; созданы удачные теоретические конструкции, интерпретирующие характер зависимости между условиями жизни и наблюдаемыми ментальными трансформациями. Много сделано и для изучения «реактивного» поведения россиян в ответ на перестроечный вызов, в частности, их социально-профессиональной мобильности. В продолжение и углубление этих исследований авторы предлагаемой Вашему вниманию статьи ставят перед собой задачу проанализировать коллизии взаимодействия всех ключевых элементов замкнутой триады: «бытие» (уровень жизни), «сознание» (сдвиги в системе ценностей и трудовых мотивациях), «поведение» (семейные и индивидуальные стратегии выживания).

Эмпирической базой статьи являются результаты массового анкетного опроса населения г. Рыбинска, проведенного в июле 1997 г. в рамках научно-исследовательского проекта «Права человека в России: реальная практика соблю-

дения и массовое сознание».* Построение выборки проходило в три этапа. На первом из них, по разработанной ВЦИОМ типологии городов России, был осуществлен выбор макрообъекта исследования. Им оказался г. Рыбинск, один из районных центров Ярославской области, удовлетворяющий следующим критериям: а) размер города (не более 250-300 тыс. чел.); б) наличие многоотраслевой структуры занятости; в) приближенность основных социально-экономических и демографических показателей к среднероссийским; г) достаточная удаленность от столичных мегаполисов и географических окраин страны; д) нахождение вне границ национальных автономий.

На втором этапе город был условно разделен на основные «зоны», различающиеся условиями проживания, характером жилой, административной и историко-культурной застройки. На третьем этапе в ходе анализа генеральной совокупности, проведенного с помощью муниципальной базы данных «Население», был определен объем выборки и сформирован список респондентов. Отбор единиц наблюдения осуществлялся на основе пофамильных списков лиц, проживающих в выделенных районах, с шагом в 75 человек. Опрос, охвативший 900 мужчин и женщин в возрасте от 18 до 60 лет, был проведен профессиональными интервьюерами по единой анкете, состоящей из 116 вопросов (из них 7 — открытые). Выборочная совокупность может считаться репрезентативной, поскольку средняя ошибка выборки (по признаку возраста и пола) оказалась равной 1,213%, при допустимости отклонений с средним до 5,0% (подробнее см. 1).

Рыбинск: положение в экономике и социальной сфере

Рыбинск, как и многие российские города с высоким удельным весом предприятий военно-промышленного комплекса (здесь сосредоточено около 80% областного ВПК), испытал на себе все негативные последствия, связанные со спадом производства. В 1991-1995 гг. объем производства на предприятиях города сократился на 72% (по России в целом — на 46%) (2). Особенно тяжело отразился на социально-экономической ситуации спад производства на основном градообразующем предприятии — АО «Рыбинские Моторы», в недавнем прошлом — одном из ведущих в стране производителей двигателей для военной авиации.

Гораздо лучше сухой статистики о положении рыбинских предприятий могут рассказать сами его жители. Давайте предоставим им слово.

«Заводу трудно и сложно. Много мы упустили за эти годы. А потом положение в стране, конечно, очень сказывается. Особенно на такой глыбе, как наш завод. Ведь его развернуть надо, ведь здесь полгорода работает. Маленькие предприятия могут быстрее перестроиться в работе, как-то приспособиться, а здесь все менять надо... Мы ведь привыкли к другой работе, к другой продукции. Мы вот сейчас осваиваем ГТД [газотурбинный двигатель — Н.К., Е.М.], для газовиков. Но пока и технологичность не ахти, и освоение...

Требования квалификационные остались, ГТД — это сложная машина, но дело все в том, что когда перестройка шла, у нас очень много прекрасных работников, профессионалов ушли с завода. Ушли кто куда. Кто-то на другие

* Проект осуществляется Московским центром гендерных исследований при финансовой поддержке Фонда Макагуров.

предприятия, кто-то в фирмы, кто-то в торговлю... А потом за 10 лет очень много профессионалов ушли на пенсию, не вырастив себе смену... Сейчас старые профессионалы, конечно, на завод уже не придут, а новых не вырастили. Уходили в основном в начале 90-х годов, когда была вот эта неизвестность на заводе, простаивали мы. А никакие конверсионные программы на нас не распространяются. Правда, завод практически не останавливался. Ну, на месяц-два, не больше. (Людмила, 50 лет, инженер).

Хотя, с первого квартала 1997 г. статистические сводки фиксируют некоторый рост объема производства (он составил за первые 6 месяцев 118,1% к соответствующему периоду 1996 г.), проблемы безработицы и сокращения рабочих мест, задержек с выплатой пособий и зарплаты оставались для населения города сверхактуальными. Из тридцати местных предприятий на шестнадцати в 1997 г. продолжалось снижение объема производства, что привело к общему снижению численности занятых на 5,6 тыс. чел. по сравнению с тем же периодом прошлого года. Быстро сокращалось число вакансий: если в январе 1996 г. общее их количество составило 247, то к июню 1997 г. оно упало до 117 (102 — для рабочих и 15 — для специалистов). В результате к началу 1997 г. напряженность на рынке труда возросла более чем в 2 раза, а нагрузка на одно вакантное место достигла исключительно высокого уровня — 152 чел., зарегистрированных в качестве безработных. Для сравнения подчеркнем, что в среднем по Ярославской области этот показатель составил в июне 1997 г. 10 чел. на одно вакантное место, а среди 18 районов области г.Рыбинск занимал 13-е место.* На этом фоне с очень большой осторожностью следует оценивать данные о резком снижении в городе уровня зарегистрированной безработицы (с 10,6% до 3,4% с января 1996 г. по июль 1997 г.) (3). На наш взгляд, снижение носит во многом искусственный характер и вызвано, во-первых, некоторыми изменениями в трудовом законодательстве, облегчившими отказ в регистрации для лиц, не имеющих работы, и, во-вторых, приостановкой выплаты пособий по безработице в связи с дефицитом финансовых средств в городском Фонде занятости.

За шесть месяцев 1997 г. задолженность по заработной плате на промышленных предприятиях Рыбинска возросла на 10,9 млрд. руб.; в расчете на одного занятого в промышленности она составила на 1 июля 1997 г. свыше 900 тыс. руб., а к началу августа того же года превысила 1100 тыс. руб. (в старых ценах). Сравнение этих данных с величиной средней заработной платы за июнь 1997 г. показывает, что средний размер задолженности в расчете на одного занятого составил на момент опроса величину, равную полуторамесячной зарплате. Однако за этими усредненными показателями скрываются существенные различия между отдельными предприятиями. Наряду с относительно благополучными (АО «Рыбинские моторы», ОАО «Рыбинсккабель», ОАО «Призма»), где средняя величина задолженности не превышала 1,3-1,6 месяцев, т. е. была на уровне общегородской, есть и те, где долги по зарплате в 2-3 раза превосходили средние цифры. Так, на ОАО «Магма» задолженность достигла 5 месяцев в расчете на одного занятого, а на приборостроительном заводе — 3,4 месяца (4, с.4, 5).

Масштабы невыплат в Рыбинске, возможно, не очень впечатляют в сравнении с ситуацией в других регионах России, периодически выплескивающейся

* Данные предоставлены Городским Центром занятости населения.

на страницы газет и экраны телевизоров. Однако эти двух-трехмесячные задержки, как мы увидим ниже, оказались весьма чувствительными для рыбинцев, тем более, что средний размер заработной платы в городе в июне 1997 г. (606,2 тыс.руб.) был более чем на одну треть ниже, чем в областном центре (980 тыс. руб.) и в среднем по России (993,2 тыс. руб.).

О напряженности ситуации с зарплатой свидетельствуют собранные Л.Луныковой данные по гражданскому судопроизводству Рыбинского городского народного суда. В последние годы резко увеличилось число жалоб на нарушение трудовых прав в общем количестве гражданских дел: с 4,5% в 1995 г. до 22,5% в 1996 г. и 53,5% в 1997 г. Только за первый квартал 1998 г. городской суд принял не менее 3,5 тыс. исковых заявлений (примерно столько же, сколько за весь предшествующий год), и это преимущественно жалобы от физических и юридических лиц на невыплату в срок заработной платы (6, с.42).

В условиях спада производства и кризиса федерального бюджета очень плохо обстоят дела и с выплатой различных пособий, в первую очередь, так называемых «детских денег». Специфика Рыбинска по сравнению с другими городами Ярославской области состоит в том, что многие социальные выплаты переложены областным руководством на местный бюджет, наполняемость которого едва превышает 50%. В результате в особенно тяжелом положении оказываются семьи с детьми; различные пособия на детей, и без того весьма незначительные по размерам, выплачиваются с задержкой от 4 до 18 месяцев и зачастую лишь в случае обращения родителей в суд (7, с.85). Число исков от одиноких матерей и семей с малолетними детьми увеличилось в сравнении с 1995 г. более чем в 3 раза (6, с.42).

Таков социально-экономический фон, на котором проходило обследование в Рыбинске, «типичном не только по своим социально-демографическим показателям, но и по общности судьбы населения провинциального города, «выброшенного» из лодки государственного патернализма в стихию экономических и политических реформ» (8, с.24).

С мечтой о достатке.

Жители города о своем материальном положении

В средствах массовой информации проблема уровня жизни населения России, в силу высокой ее политизированности и невозможности охватить статистическим учетом обширные теневые и так называемые «серые» сектора экономики, трактуется зачастую с крайних позиций. Нас то пугают всеобщим и нарастающим обнищанием, то, как недавно в «Независимой газете» (9, с.1), подбадривают сообщениями о том, что в московских ресторанах отбоя нет от посетителей и что подобные примеры «хорошей жизни» свидетельствуют о превращении трети населения России в средний класс по уровню потребительских расходов (ряд статистических оснований этого, на наш взгляд, экстравагантного вывода уже был подвергнут критике в той же газете).

Если перейти от публицистических зарисовок к имеющимся в нашем распоряжении результатам обследования, то они говорят не о том, что «россияне живут гораздо лучше, чем это следует из данных статистики» (хотя, видимо, для какой-то части населения это верно, вот только для какой?), а, напротив, о явном приукрашивании действительности официальной статистикой доходов и общероссийскими опросами. Более того, в сравнении с результатами опросов в отнюдь не самых благо-

получных регионах России и СНГ показатели уровня жизни населения Рыбинска выглядят совершенно «провальными». А ведь речь идет о российском городе, социологически корректно выбранном по совокупности ключевых показателей как «средний», не относящийся к разряду депрессивных ни по отраслевой или демографической структуре, ни по природно-климатическим факторам.

Начнем с объективного индикатора уровня жизни — среднедушевого дохода. В анкете содержалась просьба назвать все виды доходов (зарплата, пенсия, пособия и пр.), полученные респондентом и членами его/ее семьи в период, непосредственно предшествующий опросу, то есть в июне 1997 г.

И тут возникает вопрос степени надежности подобных данных. Весьма распространена точка зрения, что результаты выборочных обследований населения не могут служить основанием для вынесения достоверных суждений о размерах и динамике личных доходов. Но не меньше критики высказывается в адрес тех методик, которые используются Госкомстатом РФ при определении различных показателей материальной обеспеченности и, в частности, показателя среднедушевого дохода.

Сопоставление рядов динамики официальных показателей среднедушевого дохода, рассчитанных Госкомстатом РФ, и его размеров, полученных при проведении опросов ВЦИОМа, показало, что несмотря на существование значительного (но почти неизменного) разрыва в абсолютных значениях, наблюдается довольно точное совпадение динамики обоих показателей (10, с.20). При этом, как подчеркивает Л. Зубова, «информация относительно уровня и структуры доходов, собранная в ходе массовых социологических опросов, оказывается, на наш взгляд, даже более надежной для большей части населения (порядка 75-80%) по сравнению с официальной статистикой, которая за более высокими средними показателями скрывает реальное распространение бедности, поляризацию общества на бедных и богатых» (11, с.29). Как отмечает автор, этот феномен связан, главным образом, с тем, что методика Госкомстата на базе специальной технологии дооценок более полно учитывает различные виды предпринимательских доходов и доходов от собственности. Но средние показатели, полученные при использовании данных расчетных методик, оказываются завышенными для основной массы населения, не располагающей доходами подобного типа. Весомым практическим аргументом в пользу достоверности «опросных» оценок уровня жизни может служить, на наш взгляд, обследование 774 жителей Одесской области (1996 г.). По словам авторов, «проведенный методический эксперимент показал, что все наши... сомнения в искренности опрашиваемых необоснованны. При экспериментальном опросе (N=500) была обеспечена стопроцентная анонимность, причем условия, в которых этот опрос проводился, делали полную анонимность абсолютно очевидной для опрашиваемых. Данные о величине и распределении доходов мы получили точно такие же, как и тогда, когда стопроцентная анонимность, с точки зрения респондента, не гарантировалась» (12, с.31).

С учетом этих обстоятельств мы и подходили к анализу полученных данных, и результаты выглядят здесь удручающе красноречивыми. Начнем с сопоставления показателей среднедушевого дохода. Если принять, с поправкой на время обследования, среднедушевой месячный доход россиянина равным примерно 900 тыс. неденоминированных руб. (по официальным данным, в марте 1998 г. он был равен 951,3 «новых» руб.) (13, с.7), то для Рыбинска этот уровень дохода

выглядит не как средний, а почти как максимально возможный: практически все ответившие на данный вопрос респонденты (98%) имели среднедушевой доход менее 900 тыс. руб. (здесь и далее представлены накопленные частоты), 29,6% — менее 200 тыс., 56,4% — менее 300 тыс., а 76,2% — менее 400 тыс. руб. в месяц на члена семьи. В целом же значение среднедушевого дохода составило в Рыбинске 313,5 тыс.руб., причем для мужчин величина этого показателя в 1,2 раза выше, чем для женщин (соответственно 342,7 тыс. руб. и 294,1 тыс.руб.).

Даже если признать официальный показатель среднедушевого дохода несколько завышенным и ориентироваться на данные других обследований, то и здесь жители Рыбинска явно относятся к числу отстающих. Так, например, по данным опроса*, проведенного в конце 1997 г. Российским независимым институтом социальных и национальных проблем (РНИСиНП), средняя величина среднедушевого дохода, указанного респондентами, составляла 545 тыс. руб. (14, с.42). Однако для жителей Рыбинска это далеко не средний, а весьма высокий доход, доступный лишь примерно для 11% опрошенных.

Перейдем к субъективному восприятию людьми своего материального достатка, во-первых, в динамике, в сравнении с неким предшествующим периодом, и во-вторых, на момент опроса. Что касается «динамики», мы располагаем результатами нескольких обследований (см. табл. 1). Ухудшение условий жизни в Рыбинске выглядит на этом фоне более внушительным не только в сравнении с общероссийской ситуацией, но и с положением русскоязычных жителей Киргизии, несущих двойное бремя постсоветского хаоса в экономике и этнической дискриминации, имеющей, кроме политических и социально-психологических, вполне осязаемые материальные последствия.

Видимо, подобные оценки достаточно надежны, но элемент субъективности тут все же весьма велик и связан прежде всего с тем, какой смысл вкладывают различные люди в понятия «лучше»-«хуже». Иллюстрацией служит распределение ответов на вопрос о динамике материального положения по уровню среднедушевого дохода. Подавляющее большинство (64,7%) респондентов, отметивших ухудшение материальных условий жизни своей семьи, располагали практически нищенским среднедушевым доходом — от менее 100 до 300 тыс. руб. в месяц.** Но в то же время среди выбравших опцию «стало лучше» людей с таким же доходом отнюдь не единицы, а около 33%!

Видимо, более приближенными к реальности и, соответственно, менее субъективными окажутся оценки материального положения, сделанные по принципу «что я могу и чего не могу себе позволить, на что мне хватает и не хватает денег». Однако и тут, в сравнении с общероссийскими данными и ситуацией в той же Хакасии, именно в Рыбинске мы видим больше всего людей, живущих на грани нищеты (табл. 2). Конечно, ситуацию усугубили ставшие в России систематическими еще с осени 1996 г. задержки с выплатой пенсий, пособий, зарплат и пр. Однако с этими проблемами столкнулось подавляющее большинство россиян (16) и поэтому вряд ли будет верным сводить результаты опроса по Рыбинску лишь к бюджетному кризису.

* В ходе этого обследования, основанного на общероссийской репрезентативной выборке, было опрошено 2200 человек в возрасте от 18 лет и старше.

**Для ориентира отметим, что в марте 1998 г. стоимость минимального набора из 25 основных продуктов питания на месяц составила в России примерно 250 руб. (13, с.7).

Таблица 1

Оценка динамики материального положения жителями различных регионов России и СНГ * (в %)

	Жители России	Жители Хакасии	Жители Рыбинска	Жители Киргизии
Жить стали лучше	16,4	22,0	8,3	11,5
Жить стали хуже	48,0	53,0	72,1	59,5
Все осталось по-прежнему	35,6	25,0	12,5	20,1
Затрудняюсь ответить	0,0	0,0	7,1	8,9
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

* Использовались результаты следующих опросов (в порядке размещения в таблице): общероссийский опрос конца 1997 г. (14, с.8); социологическое исследование «Состояние межнациональных отношений в Республике Хакасия в оценках и представлениях массового сознания», проведенное под руководством Г. Котожекова в августе-сентябре 1996 г. (опрошено 472 человека разных национальностей по репрезентативной выборке) (15, с.12); опрос 304 русскоязычных жителей Бишкека трудоспособного возраста, проведенный Н. Космарской в октябре 1996 г. по случайной выборке.

Таблица 2

На что хватает денег жителям различных регионов России?
(в %)

	Жители России*	Жители Хакасии**	Жители Рыбинска
Живем в нищете, денег не хватает даже на продукты питания	20.0	12.0	17.1
Денег хватает только на покупку продуктов	60.0	25.0	70.8
Денег достаточно лишь для приобретения еды и одежды	—	45.0	8.9
Денег достаточно чтобы ни в чем себе не отказывать, но автомобиль и подобные дорогие покупки пока недоступны	12.2	12.0	2.0
Можем вообще ни в чем себе не отказывать	3.2	0.0	0.2
Затрудняюсь ответить	0.0	6.0	1.0
Всего	100.0	100.0	100.0

* Опрос 2200 россиян, проведенный РНИСиНП в сентябре 1997 г. (17, с.5).

** Вышеупомянутое обследование 1996 г. (15, с.14).

Судя по приведенным данным, не четыре пятых населения, как в общероссийском опросе, а почти 9 из каждых 10 жителей Рыбинска, если экстраполировать результаты нашего исследования, «фактически не живут, а *выживают* [выделено авторами], ибо условия, при которых человек находится под постоянным материальным прессом, нормальной жизнью назвать нельзя» (14, с.5). В подобных социально-экономических условиях вполне оправданно и объяснимо то, что, по мнению респондентов, именно материального достатка «в первую очередь не хватает сегодня человеку в России». Сгруппированы ли респонденты по полу, возрасту, уровню доходов и пр. — «лидером», набирающим больше всего голосов (примерно четверть ответов) из предложенного списка «дефицитных ценностей», неизменно остается «материальный достаток»: 25,2% у мужчин и 23,3% у женщин; вариации вокруг 23% в возрастных группах от моложе 20 лет до 59 лет и с

«выбросом» до 28,4% у людей старше 60 лет; 27,3% у респондентов со среднедушевым доходом менее 100 тыс. руб. и 21,6% у более обеспеченных, с доходом выше 600 тыс. руб./мес. Практически «ноздря в ноздю» за лидером следует позиция «уверенность в будущем» (20,3% ответов в среднем по всей выборке), причем для более старших возрастных групп значимость такой уверенности несколько возрастает (15,9% для лиц моложе 20 лет и 22,2% для пожилых). Видимо, не будет большой смелостью предположить, что в первую очередь с крайней нестабильностью и скудостью «материального достатка» опрошенные связывают отсутствие у россиян (и естественно, у самих себя) уверенности в завтрашнем дне*.

«Состояние умов» и поведенческие реакции: попытки интерпретации

Выдвижение «материального благосостояния» на лидирующие позиции в системе ценностных ориентаций россиян уже было зафиксировано рядом авторитетных обследований и даже подвергнуто содержательной концептуализации (на наш взгляд, отнюдь не бесспорной). Сошлемся, к примеру, на результаты социологического мониторинга массового сознания в условиях общественной трансформации, проводимого с 1993 г. РНИСиНП. Важнейшей новой тенденцией в жизненных ориентациях, начавшей проявлять себя с весны-лета 1996 г., стало вытеснение «ценностей духовно-нравственного характера, всегда преобладавших в российском менталитете, ... ценностями сугубо материального, прагматического характера. В отношении некоторых базовых ценностей знак их предпочтения сменился на прямо противоположный» (18, с.1). В частности, речь идет о том, что в настоящее время уже две трети населения страны материальный достаток ставят значительно выше ценности свободы; аналогично, ценность интересной работы поменялась местами со значимостью величины оплаты труда, а ценность спокойной совести утратила свое лидерство, потеснившись за счет стремления к власти, успеху, возможности оказывать влияние на других людей (18, с.1). Объясняя суть произошедших в психологии населения кардинальных сдвигов, автор вопрошает: «...могли ли жизненные ценности материального порядка не начать буквально «глушить» духовно-нравственные и демократические ценности в условиях, когда значительная часть населения страны в течение уже более 5 лет решает для себя и своей семьи, по сути, одну основную задачу — задачу выживания?» и делает следующий вывод: «В России сегодня сосуществуют две различные модели ценностных систем. Одна из них тяготеет к постиндустриальной индивидуалистической модели ценностей западного типа, а другая — связана с носителями традиционалистской российской ментальности и тяготеет к патриархально-коллективистской модели ценностей» (18, с.6).**

* Замыкает тройку «лидеров» опция «культура», следующая за «уверенностью в будущем» с небольшим отставанием (16,3% ответов). Массив же остальных вариантов ответа на вопрос «Чего не хватает сегодня человеку в России?» сильно отстает по симпатиям респондентов от названной тройки.

**В еще более заостренном виде формулирует этот тезис Л. Косова: «...существует не одна Россия, а две: «советская», все более маргинализирующаяся, и другая, по отношению к которой можно было бы употребить слово «новая», если бы оно не несло на себе столь явного романтико-оптимистического отпечатка. Возникли и параллельно существуют два социальных мира, каждый со своими поведенческими образцами, структурами авторитетов, рамками идентификации, информационно-коммуникативными полями» (19, с.17-18).

С этой общей формулировкой можно было бы согласиться, если бы не два момента. Во-первых, в статье содержится необъясненное противоречие: с одной стороны, говорится о наступлении ценностей «сугубо материального, прагматического характера», а с другой стороны, приводятся данные о том, что «под бременем реформ» за последние годы сократилось число приверженцев «индивидуалистической системы ценностей» и возросли ряды носителей традиционной модели. Во-вторых, здесь «смазан», по сути, ключевой в данном контексте вопрос о связи наблюдаемых сдвигов в системе ценностей со сдвигами на поведенческом уровне. Говоря бытовым языком, готовы ли люди, осознав значимость для себя лично материального достатка, жизненного успеха и пр., хотя бы что-то предпринять для достижения этих целей? Лишь вскользь, рассматривая проблему в региональном аспекте (и сделано это весьма традиционно, в рамках схемы «центр-периферия»), автор затрагивает поведенческий аспект, говоря о преобладании в столице элементов сознания, близких западному менталитету, и о распространности там ориентации на собственные силы.

На наш взгляд, представленные выше модели ценностных систем, хотя и удобны для академических дискуссий, все-таки излишне схематично отражают процесс трансформации общественного сознания в постсоветских условиях. Возможно, в головах носителей той или иной модели ценности «одного толка» не столь органично спаяны между собой? Может быть, давление социально-экономических факторов, выводя на первый план ценности материального достатка, не только не вытесняет, но даже усиливает, в качестве средства самозащиты, уравнилельно-патерналистские и коллективистские настроения (вот и объяснение вышеобозначенного нами противоречия)? От этих настроений лишь один шаг к соответствующей модели поведения, сводимой к пассивному и долготерпеливому ожиданию от государства того, что «положено».

Говоря другими словами, экономическое «бремя реформ» в сочетании с перестроечной политической «оттепелью» и падением железного занавеса привели к тому, что, с одной стороны, признаться в стремлении чем-то обладать перестало быть позорным (и тем более опасным) и, более того, стало отражением витальных потребностей людей, чего не было при социализме. С другой стороны, поведенческие сдвиги, ориентирующие людей на самостоятельное и конструктивное достижение желаемого или жизненно необходимого, пока отстают от новаций в восприятии «духовного и материального». Собственно, такого рода отставание, на наш взгляд, и наблюдается в Рыбинске. Заметим в скобках: конкретный анализ обнаруживает значительно большее разнообразие региональных моделей динамики сознания и поведения, нежели пресловутая дихотомия «столица-глубинка». В огромной по территории и многонациональной России важную роль играют не только уровень экономического развития, местные особенности «человеческого капитала» и территориальное «лицо» реформ, но и этнический фактор. Для кого-то он утяжеляет, а для кого-то облегчает их «бремя», а также, в зависимости от сложившейся этносоциальной структуры, влияет на менталитет различных этносов, включая и самих русских. Пример контрастной по отношению к Рыбинску региональной модели будет представлен ниже, хотя для этого нам и придется переместиться на территорию одной из стран СНГ.

Если вернуться в Рыбинск, то более реалистичной интерпретацией происходящих там сдвигов в сознании и поведении людей представляется подход В.Ва-

гина, развивающего идею об особой «цивилизации российской провинциальности». Речь идет о специфическом «жизнеустройстве» семейных домохозяйств, при этом маленьким городкам и поселкам численностью до 50 тыс. чел., небольшим городам с населением до 100 тыс. чел. и в определенной мере средним городам (каковым и является Рыбинск). Анализируя «изошренное разнообразие неформальных практик жизнедеятельности населения» в период реформ, автор приходит к выводу о том, что «сложности экономической ситуации пробудили не «рациональное», «современное» экономическое поведение, а скорее традиционные, основанные на российском опыте выживания в годы войн и сталинской экономики стереотипы жизнеустройства», среди которых важнейшие — «взаимопомощь», «самообслуживание» домохозяйств, «самообеспечение» продуктами питания (20, с.55, 59, 61).

С цивилизационной точки зрения подход данного автора, оценивающего доминирующие жизненные стратегии в данных условиях как традиционалистские, представляется весьма плодотворным; однако вызывает возражения недоучет социальных и региональных особенностей адаптации и отсюда излишне, на наш взгляд, благодушный тон при оценке результативности подобных стратегий. К примеру, мы читаем о семьях, комбинирующих «различные виды деятельности для обеспечения относительного достатка», об «огромном объеме неденежных доходов, получаемых семьями в процессе «самообеспечения» и «самообслуживания»», а само слово «выживание» использовано в статье лишь один раз применительно к условиям войн и репрессий (20, с.63, 61).

Нетрудно догадаться, что ведущую роль в «самообеспечении» домохозяйств играет так называемая «жизнь с огорода». Как показывает одно из упоминаемых В.Вагиным исследований, 61% респондентов в качестве двух наиболее важных источников дохода назвали, наряду с зарплатой, выращивание сельскохозяйственной продукции. В Пскове, городе, который по многим параметрам может быть сопоставлен с Рыбинском, в 1994 г. 67% населения имели личные земельные участки для выращивания овощей и фруктов, а также подсобные помещения для хранения урожая (20, с.61, 74). Результаты нашего обследования вполне идентичны и, более того, ярко демонстрируют весомый «вклад» огорода в обеспечение семей продуктами питания. Так, подавляющее число опрошенных (67,3%) имели садовый участок или дом в деревне; из них 5,3% практически полностью обеспечивали за счет участка свои потребности в овощах, ягодах и пр. и даже могли позволить себе продавать излишки; 34,5% — также обеспечивали себя «плодами земли», но уже ничего не продавая; большинство (51,7%) частично покрывали свои потребности за счет огорода; лишь 7,1% были вынуждены большую часть необходимого покупать на рынке и в магазинах и, наконец, 1,3% отметили, что покупать приходится практически все (мы еще вернемся к этой проблеме при анализе форм экономической адаптации населения Рыбинска).

Социально-профессиональная мобильность в постсоветских условиях: региональные модели

Красноречивой характеристикой типичной для Рыбинска поведенческой модели пассивной адаптации служит картина социальной мобильности трудоспособного населения за годы реформ.

На наш взгляд, появившиеся в последние годы исследования динамики социальных статусов либо нацелены на определение потенциала мобильности (через суждения респондентов о вероятном будущем своем и своих детей, о готовности сменить профессию и пр.), либо, если выясняются *реальные* перемены в жизни людей, им предлагается «примерить» на себя ту или иную модель приспособительного поведения (см., напр.: 21, с.111-113; 22, с.13-14; 23, с.3).

Существенно реже социальная мобильность населения в постсоветский период изучается на основе эмпирических данных о ретроспективных изменениях в *реальном* социальном статусе. В качестве примера подобного подхода можно привести исследование Р.Громовой. Оно посвящено сравнительному анализу типичных форм мобильности в российском обществе до и после 1985 г. и основано на анализе динамики социальных позиций, предпринятом с помощью сопоставимых статусных характеристик (так называемые индексы престижа, варьирующиеся от 1 до 100) (24, с.18). Информация о профессионально-должностном статусе респондентов включала, помимо кода профессии, целый ряд дополнительных показателей (в частности, это индикаторы места каждой профессионально-должностной позиции в системе властных отношений, уровень достигнутой квалификации и пр.). При воссоздании траекторий мобильности подобный подход позволил учесть изменение во времени самих *критериев*, описывающих социальные позиции людей, что является исключительно актуальным в период глубоких общественных трансформаций.

С методологической точки зрения, в нашем исследовании был использован аналогичный подход, хотя и отличающийся по конкретным методикам обработки информации о социальных статусах. Нами была сделана попытка, во-первых, выявить *реальную* картину мобильности, складывающуюся из суммы жизненных траекторий каждого респондента за период реформ; во-вторых, чтобы снизить неизбежную субъективность оценочных суждений, людям были предложены открытые вопросы о том, где и кем они работали в 1991 г. (последний год перед активным реформированием экономики) и на момент обследования. Таким образом, основная работа по вынесению вердикта о динамике социально-профессионального статуса того или иного участника опроса была проделана самими исследователями путем двоичного кодирования по 7 основным и 30 вспомогательным позициям.

Восходящая мобильность рассматривалась как служебный рост в рамках прежней профессии, либо, в случае смены профессии или рода занятий, различные варианты «продвижения» классифицировались по трем критериям: а) новое занятие более престижно; б) перемены рода деятельности потребовали существенного роста профессиональной квалификации; в) заметно улучшилось материальное положение. Соответственно, по этим же критериям, но со знаком минус, «диагностировалась» и нисходящая мобильность. Естественно, неизбежным было появление усложненных и пограничных вариантов, когда, например, повышение (или понижение) статуса сопровождалось сдвигами в престижности труда, в материальном положении и/или в уровне квалификации. Предпочтение тому или иному критерию отдавалось в таких случаях на основе анализа дополнительной информации (о доходах, образовании, возрасте, принадлежности респондента по принципу самоидентификации к той или иной социальной группе).

Были выделены также группы респондентов с горизонтальной мобильностью, сохранившие *status quo* и, наконец, те, кто либо вошел в сферу занятости за

рассматриваемый период (закончив учебу, вернувшись из армии, из декретного отпуска), либо вышел из нее (пенсионеры, инвалиды, домохозяйки, безработные и пр.).

Если абстрагироваться от двух последних групп, перемены в статусе которых являются естественными в ходе жизненного/трудового цикла (за исключением безработных — к ним мы еще вернемся), социально-профессиональная мобильность основного массива опрошенных — людей трудоспособного возраста, работавших в 1991 г. и продолжающих работать сейчас, — лучше всего может быть охарактеризована словами «стагнация» и «отсутствие перспектив». Действительно, повысить статус удалось лишь 31 мужчине и 30 женщинам из почти 900 участников опроса (из них 13 и 8, соответственно, оказались на более высоких должностях в пределах прежней профессии, а 18 и 22 — с выигрышем для себя сменили род занятий). На другом полюсе — слабо выраженная нисходящая мобильность (всего 10 мужчин и 12 женщин потеряли в статусе, причем для большинства мужчин и всех женщин это сопровождалось снижением требуемой квалификации). Буквально единицы вышли из сферы формальной занятости в предпринимательство и самозанятость, с очевидным перевесом мужчин (5,0% от всех работающих на момент обследования в сравнении с 0,9% женщин).

Крайне вяло проходили и горизонтальные перемещения в поисках новой сферы приложения сил (18 мужчин и 29 женщин). Заключительный штрих к нарисованной обследованием картине — сосредоточение подавляющего большинства занятых (60,3% мужчин и 59,2% женщин) в группе сохранивших прежний статус. Учитывая социально-экономическую ситуацию в стране и, главное, оценки респондентами своего материального «достатка», вряд ли полученный результат можно интерпретировать как отражение стабильности социального положения людей и их удовлетворенности достигнутым.

На наш взгляд, в Рыбинске имеет место не просто «умеренная» профессиональная мобильность (так, в частности, оценивает протекание этого процесса Л.А.Беляева на основе исследования 1994 г.) (21, с.111-112), а откровенный застой. Движение «социальных лифтов» вверх тормозится здесь и массовой бедностью, и неразвитостью у людей нужных психологических мотиваций, а также, видимо, отсутствием эффективного рыночного прессинга при вялотекущих реформах в сочетании с амортизатором в виде традиций «огородного выживания». Аналогично, при слабо выраженной перетряске экономического организма, пресловутые «лифты» (выражение Л.А.Беляевой) не многих увозят и «вниз».

Если роль бедности как фактора социальной мобильности весьма неоднозначна (в зависимости от социальных условий она может играть роль как тормоза, так и стимулятора*), то этого нельзя сказать о «состоянии умов». Блокирующее воздействие социально-психологических ориентаций «человека постсоветского» на его экономическое поведение демонстрируют многие обследования, «прощупывающие» проблему с разных сторон и разными методами. Отметим, к примеру, неготовность большинства опрошиваемых сменить профессию или их представле-

* Заметим в этой связи, что именно бедные и беднейшие составляли костяк массовых территориальных перемещений людей в поисках лучшей доли, порожденных историей нового и новейшего времени. А подобного рода миграция — одна из разновидностей мобильности, направленной на повышение социального статуса.

ния о причинах богатства и успеха.* По наблюдениям Е.Тюрюкановой, изучавшей миграционную подвижность жителей Рыбинска, «нововведения и новые возможности, такие как миграция, просто отчуждаются значительной частью населения... Состояние заторможенности, замороженности, нераскачанности... ощущается во многих интервью с людьми, которые я проводила здесь, в Рыбинске. Иногда создается такое впечатление, что место жительства достается людям по наследству, как фамилия, и менять его просто не приходит им в голову. И это несмотря на общее чувство недовольства и неустроенности» (26, с.76-77).

Совокупность факторов, определяющих характер мобильности, намного сложнее и многослойнее по своей структуре, чем просто привычная комбинация «бытия и сознания». В этой связи хотелось бы вернуться к высказанной выше идее о необходимости построения региональных моделей социальной мобильности, наиболее полно отражающих своеобразие процесса на той или иной территории постсоветского пространства, с последующей типологией этих моделей. Потребность в подобных локальных «срезах» тем более велика, что опросы по общероссийским выборкам, давая ориентиры для выявления существенных сдвигов в массовом сознании и поведении людей, при этом не только, по определению, «размывают» региональные различия, но и могут порождать своего рода труднообъяснимые социологические фантомы.**

Для иллюстрации сказанного о разнообразии региональных типов социальной мобильности и для контраста с рыбинской моделью, приведем результаты вышеупомянутого анкетного опроса русскоязычного населения в Бишкеке, рисующие принципиально иную картину динамики социально-профессиональных статусов за годы реформ (см. табл. 3). Цифры получены путем структурного анализа и последующего кодирования материала, вполне сопоставимого с рыбинским — это ответы на открытые вопросы о профессии респондентов, о том, где и кем они работали на момент обследования, о причинах смены места работы и/или профессии за последние 5 лет и о степени удовлетворенности имеющейся работой.

Как видно из таблицы, русскоязычные в Бишкеке демонстрируют значительно более «резвую» и продуктивную мобильность; доля повысивших свой статус мужчин здесь более чем в два, а женщин — более чем в три раза превосходит долю таких людей в Рыбинске. Соответственно, сохранивших прежний статус в Бишкеке не подавляющее большинство, а лишь чуть более двух пятых. Рассмотрим кратко основные факторы, которые сформировали, на наш взгляд, данный

*По данным, приводимым Л.Беляевой, из числа опрошенных в 1994 г. в среднем лишь около 20% хотели бы сменить профессию или род занятий (21, с.112). По результатам социологического мониторинга в Кургане, за три года число людей, готовых «сменить работу» и «больше работать», сократилось, соответственно, с 10% до 8% и с 16% до 10% (23, цит. по Вагин, с.61). Как свидетельствуют опросы населения России, проведенные в рамках проекта «Представления о социальной справедливости в России и Эстонии», значимость личных качеств как причины жизненного успеха сильно уступает, к примеру, роли «связей» («очень важным» условием успеха их назвали в 1991 г. и 1996 г. 55% и 61% опрошенных, тогда как 27% и 31% посчитали «очень важными» способности и, соответственно, 28% и 32% — упорный труд). Обращает на себя внимание и рост так называемых фаталистских объяснений — число людей, приписывающих успех «везению», возросло с 13% до 25% (25, с.42).

**В качестве примера приведем результаты общероссийского опроса 1994 г. о распространенности того или иного (всего их было предложено четыре) варианта приспособительного поведения: ответы жителей больших городов и сел оказались абсолютно идентичными и представили их менее активными и адаптативными, чем жителей малых городов (22, с.14).

региональный вариант мобильности, что поможет еще ярче высветить особенности российской ситуации.

1) *Столичный статус города.* «Тип поселения» как фактор мобильности должен, видимо, рассматриваться не только в количественном (число жителей), но в первую очередь качественном разрезе (интенсивность преобразований). Не даром, по наблюдениям Е.Тюрюкановой, респонденты считают Рыбинск «неперспективным» и «умирающим городом» (26, с.77).

Таблица 3

Рыбинск и Бишкек: сравнительная социально-профессиональная мобильность в постсоветский период (в %)

	Жители Бишкека, 1996 г.			Жители Рыбинска, 1997 г.		
	мужчины	женщины	всего	мужчины	женщины	всего
Повышение статуса*	35,6	31,5	33,3	16,1	9,7	12,6
Понижение статуса	6,7	18,9	13,4	3,6	3,5	3,5
Прежний статус	42,3	42,5	42,5	60,3	59,2	59,7
Горизонтальная мобильность	15,4	7,1	10,8	6,4	8,5	7,6
Вход в занятость	–	–	–	13,6	19,1	16,6
Всего**	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*При подсчетах в группу повысивших свой статус включались не только продвинувшиеся по служебной лестнице в рамках прежней профессии или сменившие ее на более престижную или высокооплачиваемую в рамках того же формального сектора, но и те люди (впрочем, число их очень невелико в обоих случаях), которых можно классифицировать как «самозанятых». Это преимущественно так называемая «коммерция», неформальный сектор в торговле. В литературе высказывалось мнение о том, что данный тип мобильности ведет к примитивизации отраслевой структуры экономики и обусловлен кризисной установкой на выживаемость, а для конкретных людей означает потерю квалификации и перспективы служебного роста (см. 21, с.110). На наш взгляд, в постсоветских условиях подобные активные поведенческие стратегии можно считать своеобразным социальным продвижением, поскольку они позволяют людям избавиться от нищеты и унижительной зависимости от «наполненности» бюджетного «кармана».

** Поскольку в Бишкеке из-за миграционной направленности обследования опрошались лишь трудоспособные в постстуденческом возрасте, из всех ответивших на блок вопросов о работе за 100% взяты респонденты, работающие на момент опроса, за вычетом безработных. Для Рыбинска база построена аналогично, но в категорию «работающих» включены и те, кто вошел в занятость в течение рассматриваемого периода времени. В обоих случаях в качестве «работающих» учитывались и респонденты, перешедшие в самозанятость и предпринимательство.

2) *Интенсивность реформ.* Хотя Киргизия, как и другие страны СНГ, не может похвастаться процветающей экономикой, тем не менее здесь — в сравнении с отдельными территориями России, где реформы идут вяло и велика зависимость от государственного бюджета, — экономическая жизнь выглядит явно более активной, «кипучей». Отсюда и потери, и возможность приобретений.

О существенной «встряске», которую претерпел тут экономический организм, свидетельствует, в частности, более высокий уровень безработицы в сравнении с Рыбинском (по самоопределению респондентов, около 18% для мужчин и женщин в Бишкеке и, соответственно, 12,9% и 10,9% в Рыбинске*), а также

*Данные опроса в Рыбинске практически совпадают с результатами выборочного обследования занятости жителей Ярославской области, проведенного в марте 1996 г.: уровень безработицы экономически активного населения оказался равным 10,7% (27, с.9).

то обстоятельство, что рынок в Киргизии более отчетливо демонстрирует свои гендерные «предпочтения». Так, в группе повысивших статус между мужчинами и женщинами здесь почти нет количественной разницы, однако ответы на открытые вопросы приоткрывают завесу над этим «равенством». Среди «продвинувшихся» женщин, в отличие от мужчин, очень мало тех, кто работает в «организованном» частном секторе на управленческих должностях и/или тех, которые требуют высшего образования (за исключением нескольких учительниц в частных школах). Это говорит, на наш взгляд, о наличии дискриминации женщин на негосударственном рынке престижных и высокооплачиваемых рабочих мест. В сравнении с Рыбинском обращает на себя внимание и явное превышение доли женщин, потерявших в статусе — 18,9% против 6,7% среди мужчин. Женщины с высшим, преимущественно гуманитарным образованием вынуждены работать уборщицами, сторожами, дворниками и пр., чего практически не наблюдается, судя по нашему обследованию, в Рыбинске.

3) *Этнический дискомфорт как фактор мобилизации достигательных установок.* Одна часть русскоязычных отреагировала «ногами», массовым выездом в Россию (впрочем, его масштабы в последние годы существенно понизились). Но многих тех, кто принял решение остаться, политика государственного этноцентризма заставила пересмотреть комплекс превосходства над «младшим братом» или запрягать его подальше, засучить рукава и пробиваться в те сферы, которые еще остались открытыми или полуоткрытыми для людей нетитульной национальности и где с наибольшей отдачей мог быть использован накопленный ими «человеческий капитал».

4) *Качество «человеческого капитала»,* определяемое в первую очередь уровнем образования. Как известно, русскоязычный «слой» в странах Центральной Азии исторически формировался как «просвещенный» и социально привилегированный, занимающий высокие позиции в большинстве структур общества. Соотношение сил между этносоциальными группами после распада СССР резко изменилось, а образовательный уровень русскоязычных, в особенности городских жителей, как был, так и остался высоким. Так, среди опрошенных в Бишкеке 49,0% имели высшее образование (1,6% — незаконченное среднее, 9,9% — среднее, 32,6% — среднее специальное и 6,9% — незаконченное высшее).^{*} Картина, резко контрастирующая с Рыбинском, где, если брать в расчет только респондентов трудоспособного возраста, лишь 19,3% имели высшее образование, а преобладали люди со средним специальным образованием (52,5%).

Можно предположить, что хороший образовательный потенциал русскоязычных способствовал не только активизации восходящей мобильности, но и торможению горизонтальной: видимо, сложилась ситуация, когда предпочтительной стратегией стало инвестирование уже накопленных знаний и навыков, нежели создание новых. В Рыбинске же близкие по значению низкие показатели горизонтальной мобильности объясняются, скорее всего, просто бедностью выбора — людям кажется, лучше все оставить как есть, чем менять «шило на мыло».

^{*}Кстати, характер мобильности жителей Бишкека не подтверждает предположение Л.Беляевой о том, что «наиболее высока потенциальная профессиональная мобильность у ...лиц с невысоким образованием и низкой квалификацией» (21, с.113).

Социальная мобильность в зеркале личного опыта опрошенных

Еще одной выразительной проекцией господствующей в Рыбинске модели социально-профессиональной мобильности могут служить представления респондентов о так называемых «успешных» (наиболее защищенных) и «неуспешных» (наиболее социально уязвимых) категориях российского населения. Для того, чтобы максимально отчетливо проявилась зависимость данных оценочных суждений от материального положения опрошенных, на основе самооценки материальной обеспеченности были сформированы три их группы: «фавориты» (люди, которым недоступны лишь покупка машины или дорогостоящий отпуск, и те, которые вообще могут ни в чем себе не отказывать); так называемый «средний слой» (им денег в основном хватает, но лишь на ежедневные расходы, а товары длительного пользования недоступны); наконец, «аутсайдеры» (живущие фактически в нищете, не имея достаточных средств даже на продукты питания, и те респонденты, которые живут от зарплаты до зарплаты и часто вынуждены занимать деньги). Затем было проанализировано распределение ответов этих трех групп на ряд формальных вопросов (о возрасте, семейном положении, образовании) и на вопросы, характеризующие, с той или иной стороны, отношение опрошенных к проблеме «защищенности» и «успешности».*

Из числа перечисленных формальных характеристик значимые различия между группами заметны лишь по возрасту и семейному положению, непосредственно связанному с уровнем иждивенческой нагрузки. А групповые различия при ответах на вопросы о самых защищенных и самых незащищенных категориях населения оказались весьма незначительными, идет ли речь о частоте выбора той или иной опции или же о составе первой тройки наиболее предпочитаемых «закрытий».

Самыми «незащищенными в нашем обществе, теми, чьи права чаще всего нарушаются», «фавориты» и «средний слой» считают детей и безработных (соответственно, 45% и 35% членов первой группы; 46,3% и 42,9% от попавших во вторую группу); для «аутсайдеров» на первом месте безработные (51,1%), а на втором месте — опять же дети (48,1%). На третьем месте по «уязвимости» и для «среднего слоя», и для «аутсайдеров» находятся «люди без связей» (40,4% и 37,9%), а для «фаворитов» — «любой человек в нашем обществе». При ответе на вопрос «Кто в нашем обществе сумеет лучше других отстоять свои права в случае их ущемления?» на первом месте и для «среднего слоя», и для «аутсайдеров» стоят «люди с деньгами» (соответственно, 53,7% и 61,6%); на втором месте, по мнению «среднего слоя», находятся «юридически грамотные люди» (46,1%), а на третьем — «люди со связями» (38,9%); «аутсайдеры» поставили «людей со связями» на второе место, но с той же частотой (38,2%), а замыкают тройку (36,7%) «депутаты».

Чем можно объяснить слабо выраженные различия в воззрениях членов двух групп, при существующем весьма ощутимом разрыве в их материальном положении (напомним, что мы анализируем различия лишь между «средним слоем» и «аутсайдерами»)? На наш взгляд, главная особенность наблюдаемой ситуации состоит в том, что подавляющее большинство респондентов (а если экстра-

*Данные по «фаворитам», ввиду малого размера группы (20 человек), не могут считаться статистически значимыми, поэтому нижеследующий анализ базируется в основном на ответах «среднего слоя» и «аутсайдеров».

полировать данные опроса, то большинство жителей Рыбинска) почти не обладает каким-либо опытом самостоятельного, активного преобразования своей жизни — будь-то отстаивание своих прав, поиск более доходного занятия или социальное продвижение. Иного трудно было бы ожидать при господстве «застойной» модели социально-профессиональной мобильности. Их ответы опираются поэтому на какой-то иной опыт и иные представления, почерпнутые из СМИ, эмоциональной сферы, наконец, социалистического прошлого.

Действительно, самыми «благополучными» респонденты считают не каких-то конкретных хозяев нынешней российской жизни. Это не чиновники или депутаты, в «непробиваемости» которых и построенной на коррупции «защищенности» легко можно было бы убедиться на личном опыте, пытаясь «пробиться» (игра слов) сквозь бюрократические барьеры; это и не предприниматели, о жизни которых мало что известно, и не «энергичные люди» — респонденты, видимо, просто не верят, что «энергией» можно чего-то достичь. Лидером, собравшим свыше половины голосов и «среднего слоя», и «аутсайдеров», стал собирательный образ эдакого Мистера Твистера, человека с мешком денег. Для многих жизненный успех и «защищенность» прочно ассоциируются со «связями», что, безусловно, вынесено из опыта жизни при социализме: «"Связи с нужными людьми", также остающиеся одной из наиболее часто отмечаемых респондентами причин богатства, подтверждают "преемственность" способов получения доступа к социальным благам в обществе» (25, с 42).

Однако пресловутые «связи» — не только атрибут прошлого. В нынешних условиях — при господствующем сейчас в России правовом беспределе, отдающим в головах рядовых граждан правовым нигилизмом; при росте экономических и социальных рисков на высших этажах социальной иерархии и актуализации проблемы выживания на нижних уровнях — резко возрастает значимость разного рода неформальных «связей» и контактов, а их содержание усложняется и модифицируется. Как показывают материалы интервьюирования рыбинцев Е. Мезенцевой, знакомства и так называемый блат являются для них важным и весьма желанным средством достижения разнообразных жизненных целей — не только таких «грандиозных» (для единиц), как «устроенность» и «раскрученность», но и значительно более скромных типа получения работы грузчика в частном магазине или возможности поторговать пару месяцев с лотка.

В зеркальном отражении, «люди без связей» входят в первую тройку самых «незащищенных». Лидируют же здесь не пенсионеры или инвалиды, то есть люди без социальных перспектив, целиком зависящие от государственной поддержки, а дети (для «среднего слоя» и «фаворитов») и безработные (для «аутсайдеров»). Видимо, здесь «работает» находящийся вне возрастных и социальных рамок эмоциональный механизм жалости к детям и проецирование на их будущее своих тягот в настоящем, а также то обстоятельство, что во многом за счет стариков, с их более или менее регулярно выплачиваемыми пенсиями, и выживает сейчас большинство жителей Рыбинска.*

*Об этом говорят и материалы интервью, взятых у жителей города: «Моей маме 90 лет, дай ей Бог здоровья и жизни. Вот на ее пенсию и крутимся. Приду на работу, начальник — молодой, умница; семья у него, дети, а стариков нет. Как они живут, на что? Трудно вообразить...» (М., 45 лет); «Сейчас в Рыбинске только за счет пенсионеров-то и живут. Да еще дача... если бы не дача, давно бы пропали. Вот отец там пашет и кормит нас всех, и пенсия его, и труд его» (Т., 31 год) (6, с.49,50).

Почти полное единодушие респондентов при трактовках господствующих в России механизмов «защищенности» и «уязвимости» еще раз ярко демонстрирует незрелость «достижительных» поведенческих стратегий, их неадекватность резко изменившейся социально-экономической ситуации и сдвигам в системе ценностей: «Притягательность нового для многих групп уже есть, а нормативно определенных и организационно обеспеченных и подтвержденных правил достижения его, реализации желаемого, систематически дисциплинирующих индивидуальное поведение, – нет» (28, с.28).

При размышлении над ответами «среднего слоя» и «аутсайдеров» напрашивается и другой вывод, касающийся одного из самых тревожных явлений теперешней российской жизни. Судя по выступлениям СМИ, по многочисленным научным публикациям и данным общероссийских и экспертных опросов, коррумпированность власти и бизнеса, дифференциация общества по доходам и качеству жизни и его криминализация достигли взрывоопасной черты и все более ясно осознаются народом как нетерпимое следствие социальных экспериментов последних лет. Как свидетельствуют, например, результаты проведенного ВЦИОМ в марте 1998 г. исследования «Власть», около 80% опрошенных считают, что наибольшим влиянием в стране обладают «криминальные структуры»: 77% считают таковыми банкиров и финансистов, 61% – чиновников, 50% – частных предпринимателей (29, с. 7).

На этом фоне наши респонденты в Рыбинске явно выглядят, отвечая на сходные по смыслу вопросы, белыми воронами. И «средний слой», и «аутсайдеры», называя главных «везунчиков» современной России, «криминальные элементы» поставили лишь на 5-е место, чиновников – на 6-е, умеющих давать взятки – на 7-е и, наконец, предпринимателей – лишь соответственно на 9-е и 8-е места. Как и при рассмотрении рыбинской модели социальной мобильности, тут хотелось бы еще раз подчеркнуть необходимость учета региональной специфики.

Бесспорно, поляризация и криминализация российского общества имеют место, но наиболее заметны и вызывающи их проявления в первую очередь в крупных мегаполисах и других богатых и/или открытых «западным ветрам» регионах, где реформы протекают достаточно энергично. Что касается застойного по многим экономическим и социальным параметрам Центрального района, к которому относится и Рыбинск, здесь и «братки» не такие крутые и ведут они себя, видимо, потише; и предпринимателей не так много, да и сами они помельче и потому не столь омерзительны в глазах простого народа; и к чиновникам, ввиду меньших размеров социального пространства, легче подобраться через связи и знакомства. Поэтому массовые представления об «успешности», «защищенности» и о том, кто и как способен их достичь, отражают здесь, вопреки тому, что видится из далекого Центра, в первую очередь насущные потребности самих опрошенных – «деньги», и относительно доступные им средства удовлетворения этих потребностей – «связи» (и эту местную специфику, на наш взгляд, стоило бы учитывать при разработке разнообразных технологий взаимодействия с населением, будь то выборы, социальная защита, развитие малого предпринимательства и пр.).

Новые грани подобного восприятия действительности и их отражение в индивидуальных стратегиях адаптации анализируются в последующих разделах статьи.

Социальная мобильность и трудовые установки работающего населения

Очень показательными с точки зрения взаимосвязи социальной мобильности как результата реального поведения респондентов и «состояния умов» как фактора, определяющего направленность усилий, являются данные о выбираемых жителями Рыбинска моделях трудовой деятельности. При этом мы не ставили своей задачей исследование собственно трудовой мотивации. Нас, в первую очередь, интересовало, другое — на каких *базовых ценностях* основаны предпочитаемые респондентами модели включения в занятость. Основная цель, которую мы видели перед собой, состояла в том, чтобы выяснить, существует ли взаимосвязь между выбором в пользу той или иной модели трудовой деятельности и социально-профессиональной мобильностью.

Поэтому мы ограничились в анкете достаточно общим прожективным вопросом, который, к тому же часто повторяется в опросах ВЦИОМ: «Что бы Вы предпочли, если бы могли выбирать?» Респондентам было предложено три варианта ответов:

- небольшой, но твердый заработок и уверенность в завтрашнем дне;
- много работать и хорошо получать, пусть даже без особых гарантий на будущее;
- иметь собственное дело, вести его на свой страх и риск.

Мы интерпретировали первый вариант ответа как преимущественную ориентацию на социальные гарантии занятости и стабильность рабочего места, второй вариант — как ориентацию на заработок, и, наконец, третий вариант — как ориентацию на независимость в трудовой деятельности.

Поскольку данный вопрос неоднократно задавался в опросах ВЦИОМ, представляется интересным сопоставить данные, полученные в Рыбинске, с общероссийскими результатами. Например, в обследовании ВЦИОМ, проведенном в 1994 г., доля респондентов, отдающих предпочтение гарантированной занятости, составила 59%, доля ориентированных на заработок — 17%, а третьей группы — около 6% (30, с.38). Через два года — в 1996 г. — соотношение несколько изменилось в пользу второй и третьей групп: удельный вес респондентов, выбирающих заработка, составил свыше 30%, а тех, кто ориентирован на независимость — около 10%. Одновременно снизилась доля первой группы — в обследовании 1996 г. эти респонденты составили примерно половину (31, с.34).

Как же выглядит на общероссийском фоне ситуация в Рыбинске? Главные отличия связаны с удельным весом названных трех групп в общей совокупности опрошенных: в частности, здесь значительно выше доля респондентов (в особенности женщин), предпочитающих гарантированную занятость, и, соответственно, ниже доля тех, кто готов рисковать ради достижения более высокого материального благосостояния и независимости (см. табл.4). С возрастом растет доля тех, кто предпочитает наименее рискованный вариант построения своей профессиональной жизни. В основе этого лежат как субъективные факторы, связанные с общей логикой индивидуального развития трудовой карьеры, так и объективные, прежде всего те, которые связаны с ограничением возможностей подбора новой работы после пересечения условного 40-летнего барьера. При этом практически во всех возрастных

группах женщины демонстрируют меньшую склонность к риску и более высокую ориентацию на гарантированный заработок и стабильную занятость. В группах 30–39 лет и 40–49 лет доля женщин, ориентированных на гарантию занятости, достигает 70%, в то время как для мужчин она не превышает 55%.

Что же касается ориентации на независимость, то для нее, напротив, характерно резкое снижение с возрастом, а наиболее высокий процент стремящихся к независимости отмечается в группе до 29 лет, причем среди женщин доля указавших этот вариант даже несколько выше, чем среди мужчин.

С ростом уровня образования доля респондентов, ориентированных на гарантированную занятость, постепенно снижается, причем это снижение в наибольшей степени касается женщин (с 80,4% среди имеющих начальное образование до 52,0% среди лиц, имеющих высшее образование).

Что же касается респондентов, ориентированных на заработок, то здесь прослеживается обратная зависимость: чем выше уровень образования, тем в большей степени опрошенные склонны отдавать предпочтение материальному вознаграждению. Это обстоятельство отчасти объясняется более «богатым» человеческим и социальным капиталом, который обеспечивается образованием. Вероятно, по этой же причине в группе с высшим образованием наиболее высока доля выбравших ориентацию на независимость — ведь для того, чтобы начать собственное дело, необходимы немалые ресурсы, как материальные, так и, в меньшей степени, интеллектуальные и социальные.

Итак, как же выглядит обобщенный портрет трех вышеописанных типов респондентов?

Таблица 4

**«Что бы Вы предпочли, если бы могли выбирать?»
(в % от числа ответивших)**

	Тип трудовой ориентации			
	На гарантированную занятость	На заработок	На независимость	Всего
Мужчины				
до 29 лет	45,8	42,2	12,0	100,0
30-39 лет	53,2	39,4	7,4	100,0
40-49 лет	54,5	37,5	8,0	100,0
св. 50 лет	71,2	23,3	5,5	100,0
Всего	55,5	36,2	8,3	100,0
Женщины				
до 29 лет	50,9	34,5	14,6	100,0
30-39 лет	69,7	23,0	7,4	100,0
40-49 лет	70,3	25,5	4,2	100,0
св. 50 лет	83,1	14,4	2,5	100,0
Всего	68,7	24,4	6,9	100,0

Группа, ориентированная на гарантированную занятость («небольшой, но гарантированный заработок») представлена чаще женщинами, чем мужчинами; их средний возраст составляет более 42 лет, образование, как правило, не превышает уровня техникума, а доля лиц с высшим образованием составляет 16,5%. В этой группе отмечается наиболее высокий процент респондентов, которые уже в ближайшее время могут потерять работу (64,0%). Подавляющее большинство представителей этой группы занято на государственных, муниципальных, либо акционерных предприятиях (в сумме эти три типа предприятий составляют более 85%). Доля самозанятых не превышает 1%, а работающих на частных и малых предприятиях – 5% в численности группы.

В целом по своему социально-демографическому профилю и установкам, связанным с трудовой деятельностью, этот тип в значительной степени воплощает идеал работника, унаследованный от советской эпохи — стабильного, зависящего от начальства, не рвущегося к самостоятельности или к большим заработкам, словом, вполне «удобного» в управлении.

В группе, ориентированной на заработок, преобладают мужчины, средний возраст здесь составляет около 38 лет (как для мужчин, так и для женщин), а уровень образования несколько сдвигается в сторону высшего и незаконченного высшего (28,8%). Эти респонденты в меньшей степени обеспокоены проблемой потери работы — здесь этого опасаются в ближайшее время 43,7%. По сравнению с первым типом ниже доля работающих на государственных, муниципальных и акционерных предприятиях (77,0%), зато практически вдвое больше занятых на частных и малых предприятиях (около 10%), а 4,4% составляют лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой.

Эта группа, с нашей точки зрения, воплощает в себе тип работника, который с определенной условностью можно было бы назвать вневременным. Он существовал и в советское время, однако расцвет этой модели все же связан с перестройкой и началом экономических реформ, когда установка на получение высоких трудовых доходов наконец-то была освобождена от тех негативных ассоциаций, которые тесно увязывались с высокими заработками в официальной советской пропаганде.

Наконец, *группа респондентов, ориентированных на независимость и открытие собственного дела*. Это самая «мужская», самая молодая и самая образованная из всех описываемых групп. Средний возраст здесь составляет 36,6 лет для мужчин и 32,8 года для женщин. По уровню образования эта группа существенно отличается от второй группы — доля лиц с высшим образованием достигает здесь 38,4%, то есть в два раза выше, чем в среднем во всей совокупности опрошенных трудоспособного возраста. По сравнению с двумя предыдущими группами здесь меньше всего тех, кто считает для себя вероятным потерю работы (37,5%). Яркой особенностью этой группы является очень высокая доля самозанятых — 22,4%. Кроме того 18,4% работает на частных и малых предприятиях, а доля работающих на крупных предприятиях составляет несколько менее половины.

Этот тип работника можно во многом считать символической фигурой эпохи рыночных преобразований, хотя, по правде сказать, он все же далек от либерального идеала свободного предпринимательства. Подчеркнем, однако, что его ориентация на самостоятельность опирается на неплохие индивидуальные ресурсы, как образовательно-квалификационные, так и социально-экономические.

Таким образом, хотя в целом жители Рыбинска и демонстрируют приверженность прежней «социалистической» модели, основанной на ценностях стабильной занятости и гарантированного будущего, они постепенно осваивают и новые ценности, привнесенные в нашу жизнь в период рыночной трансформации. И здесь в наибольшей степени проявляется существенная разница в менталитете и жизненных ориентациях между молодым поколением и теми, кто уже перешел условную границу в 33-36 лет и фактически вступил во вторую половину трудового пути. В наибольшей степени это можно проследить на примере ориентации на независимость, которая для молодого поколения, и в особенности, женщин, явно «растет в цене».

А теперь, посмотрим, как изменилось за годы реформ социально-экономическое положение представителей вышеназванных групп.

В первую очередь нас будет интересовать степень взаимосвязанности ментальных структур, отраженных в представлениях о желательной модели трудовой активности (тип трудовой ориентации), и практических результатов трудового поведения респондентов, выраженных в динамике их социально-профессионального статуса.

Безусловно, необходимы более подробные и «тонкие» исследования для однозначного ответа на вопрос о том, что здесь является причиной, а что — следствием. Тем не менее очевидна достаточно тесная взаимосвязь динамики социального статуса и типа трудовой ориентации. Так, например, среди тех, чей социальный статус за период реформ *повысился*, отмечается наименьший процент респондентов, ориентированных на модель гарантированной занятости (41,0%), и одновременно наиболее высока доля ориентированных на независимость (см. табл.5). Совершенно иная картина наблюдается в группе тех, чей статус *не изменился* за годы реформ. Здесь обнаруживается наиболее высокая ориентация на социальные гарантии и стабильность занятости (69,5%) и одновременно самый низкий процент ориентированных на заработки и, тем более, независимость.

Если обобщить эти тенденции, то оказывается, что именно в группе респондентов с неизменным статусом (напоминаем, она самая крупная по численности) отмечается наибольшая согласованность «желаемого» и «действительного»: ярко выраженное желание обеспечить себе сохранение *status quo* в сфере занятости за счет гарантированной (со стороны государства) и стабильной занятости сочетается здесь с «застывшим» социально-профессиональным статусом. Даже респонденты, статус которых понизился, выглядят в этом плане более гибкими и мобильными: среди них больше тех, кто ориентируется на чисто материальные факторы труда, да и доля тех, кто хотел бы открыть собственное дело, также выше.

Данные обследования позволяют не только описать некоторые качественные характеристики группы населения, не изменившей за годы реформ своего положения в социально-профессиональной иерархии, но и дать этой группе количественную оценку. Так, по нашим расчетам, доля респондентов, сочетающих два названных признака: неизменность социального статуса, с одной стороны, и ориентацию на гарантированную занятость, с другой, составляет почти 35% от общего числа участников опроса.

Однако более корректной представляется оценка доли этой группы не от общей численности опрошенных (куда, наряду с прочими, вошли и те, чей статус «по определению» остается неизменным — например, пенсионеры), а по отношению к численности имеющих занятие на момент обследования. Скорректированные результаты приведены в таблице 6. Как можно видеть, доли «ядра ста-

бильности» в составе занятого населения города Рыбинска составила почти половину работающих (48%). При этом фиксируется значимое различие между мужчинами и женщинами: если среди занятых мужчин удельный вес «ядра стабильности» составил 43,0%, то среди занятых женщин — почти 52%.

Итак, те, кто больше денег и независимости ценит неизменность настоящего и будущего и стремится минимизировать степень риска в своей профессиональной жизни, составили наиболее массовую группу наших респондентов. В этом смысле можно говорить о том, что стереотипы сознания, с одной стороны, и реальное поведение, с другой, оказываются в высокой степени согласованными, а зона взаимного наложения двух названных групп весьма велика — из числа ориентированных на стабильность почти 53% не изменили свой социально-профессиональный статус, и в то же время из числа сохранивших статус 70% ориентированы на гарантии занятости.

Таким образом, сформулированный выше вывод об исключительно низком уровне социальной мобильности жителей Рыбинска можно с определенной долей уверенности интерпретировать как следствие высоко развитой установки на социально гарантированную и стабильную занятость при слабости установок на индивидуальную карьеру (заработок) и предпринимательство (независимость + собственное дело).

Если рассматривать повышение социального статуса как косвенную оценку степени адаптированности индивидов к новым отношениям в сфере занятости (да и в целом к новым «правилам игры», формирующимся в нашем обществе), то легко видеть, что наилучшие шансы в этом плане получили респонденты, которые в большей степени рассчитывают на свои собственные силы (ориентация на заработок, предпринимательство), чем на социальную защиту со стороны государства. Этот вывод находит свое подтверждение, в частности, в результирующих показателях материальной обеспеченности. Например, если взять в качестве показателя величину дохода, приходящегося на одного члена семьи, то материальная обеспеченность в группе ориентированных на заработок в 1,21 раза превосходит уровень группы, ориентированной на гарантии, а для группы «независимых» аналогичный коэффициент превышения еще больше и составляет 1,43.

Еще более наглядно просматривается разница в экономических результатах трудового поведения, если перейти от количественных данных о величине среднедушевого дохода к субъективным оценкам материальной обеспеченности. Именно те, кто выбирает стратегию наименьшего риска (ориентация на гарантированную занятость), составляют абсолютное большинство респондентов, оценивших свой уровень жизни как нищету или откровенную бедность («аутсайдеры»). И наоборот, те, кто готов рисковать, будь то ради заработка или независимости, оценивают свой уровень жизни как средний и даже высокий (см. табл.7).

Таким образом, формируется социальный механизм, усиливающий преимущества одних и закрепляющий отставание других, т.е. тот самый образ замкнутого круга, который мы вынесли в название данной статьи. Установка на гарантии и стабильность, обеспечивавшая неизменность социального статуса и относительное материальное благополучие при социализме, оказалась проигрышной стратегией в новых экономических условиях. Изменение «правил игры» способствовало успеху тех, кто психологически и «ресурсно» был готов идти на риск, а главный герой социалистического производства — стабильный, лояльный работник — оказался на периферии общества, в числе социальных аутсайдеров, с трудом сводящих концы с концами.

Таблица 5

Динамика социально-профессионального статуса и тип трудовой ориентации

Динамика социально-профессионального статуса	Гарантированная занятость		Заработок		Независимость		Всего	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Повышение соц.-проф. статуса	25	41,0	30	49,2	6	9,8	61	100,0
Понижение соц.-проф. статуса	14	63,6	7	31,8	1	4,5	22	100,0
Сохранение прежнего статуса	289	69,5	115	27,6	12	2,9	416	100,0
Вход в занятость	46	44,7	45	43,7	12	11,7	103	100,0
Выход из занятости	128	72,3	31	17,5	18	10,2	177	100,0
Прочее	44	55,7	23	29,1	12	15,2	79	100,0
В среднем по всем группам	546	63,6	251	29,3	61	7,1	858	100,0

Таблица 6

Динамика социально-профессионального статуса и тип трудовой ориентации

Динамика социально-профессионального статуса	Гарантированная занятость		Заработок		Независимость		Всего	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Повышение соц.-проф. статуса	25	4,2	30	5,0	6	1,0	61	10,1
Понижение соц.-проф. статуса	14	2,3	7	1,2	1	0,2	22	3,7
Сохранение прежнего статуса	289	48,0	115	19,1	12	2,0	416	69,1
Вход в занятость	46	7,6	45	7,5	12	2,0	103	17,1
Всего*	374	62,1	197	32,7	31	5,2	602	100,0

* За 100% принята общая численность респондентов, имевших работу на момент проведения обследования.

Стратегии экономической адаптации в условиях российской провинции

Как же жители Рыбинска адаптируются к сложившейся в городе социально-экономической ситуации? Какие стратегии они выбирают, чтобы улучшить материальное положение своих семей и пережить трудные времена?

Чтобы выяснить это, респондентам задавался закрытый вопрос о том, что они делают, пытаясь разрешить материальные проблемы своей семьи, причем в анкете фиксировался не только сам факт участия в той или иной деятельности, но и степень вовлеченности в нее, которую респондент мог оценить по пятибалльной

шкале. Предложенный в анкете перечень закрытий, вовсе не претендуя на исчерпывающее представление о формах адаптационного поведения, позволяет, тем не менее, дать приблизительное представление об их относительном «вкладе» в формирование стратегий экономического выживания (см. табл. 8).

Полученные результаты позволили выявить три типа адаптационного поведения:

— наиболее высокий уровень включенности соответствует традиционным путям решения материальных проблем. Это пассивная форма адаптации («экономлю на всем»), либо активная стратегия самообеспечения продуктами питания, причем ориентация на «затягивание поясов» распространена даже шире, чем «огородное выживание»;

— средний уровень включенности отмечается для форм адаптационного поведения, в той или иной степени связанных с профессиональной занятостью респондентов (варианты ответов: «дополнительная работа на своем предприятии», «оказываю платные услуги, но не там, где работаю»);

— наконец, низкий уровень включенности характеризует формы экономической адаптации, связанные с освоением новых для населения видов деятельности. Здесь также можно выделить активную форму «реагирования» — например, челночный бизнес и мелкая розничная торговля («торгую товарами народного потребления»), и пассивную форму, связанную с получением процентов от вкладов либо с приобретением ценных бумаг («кладу деньги на депозит, получаю проценты от акций»).

При этом мужчины и женщины явно демонстрируют различные предпочтения в отношении названных форм экономической адаптации. Очевидное, сразу же бросающееся в глаза различие состоит в том, что женщины чаще отмечают традиционный пассивный вариант экономического выживания, связанный с «затягиванием поясов», в то время как мужчины явно лидируют и по включенности в дополнительную занятость (как в рамках своей профессии, так и со сменой

Таблица 7

Субъективная оценка материального положения и тип трудовой ориентации* (%)

Субъективная оценка материального положения	Гарантии занятости	Заработок	Независимость	Всего
«Аутсайдеры» (живем в нищете + живем от зарплаты до зарплаты)	60,2	36,9	11,1	35,6
Средний слой (денег не хватает на одежду, обувь + не хватает сбережений на покупку ТДП)	37,7	58,2	72,2	46,1
«Фавориты» (не хватает денег на машину, дорогой отпуск + могут ни в чем себе не отказывать)	1,7	4,9	11,1	3,2
Затрудняюсь ответить	0,4	-	5,6	0,5
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

*Соотношение групп «фаворитов», «аутсайдеров» и «среднего слоя», представленное в итоговом столбце данной таблицы, отличается от соответствующего распределения, приведенного в таблице 2. Это объясняется тем, что в данном случае, структура групп рассчитана исходя из численности респондентов трудоспособного возраста, в то время как в таблице 2 расчет был проведен для всей обследованной совокупности.

профессии), и по степени освоения новых форм экономической адаптации (получение доходов от вложенного капитала). Что же касается обеспечения семьи продуктами питания и торговли товарами народного потребления, то здесь наблюдается относительное «гендерное равенство» — и мужчины, и женщины участвуют в них примерно в равной степени.

Есть ли зависимость между включенностью респондентов в отдельные виды адаптационной деятельности и их социально-демографическими характеристиками? На наш взгляд, просматриваются две различные логики в распространенности форм экономической адаптации. Первая логика, которую условно можно обозначить как «универсальную», охватывает две наиболее распространенные формы приспособления — «затягивание поясов» и «огород», к которым прибегает абсолютное большинство опрошенных (в среднем свыше 80%). Столь широкая распространенность позволяет отнести эти формы адаптационного поведения к базовым, типичным практически для всех слоев населения. При этом в случае «огородного» самообеспечения «фоновый» характер выражен в большей степени — участие в этом виде деятельности сравнительно слабо зависит от таких характеристик, как образование, социальный статус и даже уровень материального благосостояния. Что же касается «экономии на всем», то здесь обнаруживается сильная связь с материальным положением (выраженным как в величине среднедушевого дохода, так и в субъективных оценках), и, в меньшей степени — с возрастом и образованием. Однако, повторим еще раз, что свыше 80% опрошенных указали на то, что они вынуждены прибегать к этой стратегии выживания, что дает основания для отнесения ее к базовым формам экономической адаптации.

Все остальные формы экономической адаптации следуют за названными выше «базовыми» формами с очень значительным отрывом: так, например, дополнительная занятость охватывает 18,2% респондентов, торговля товарами народного потребления — 7,9%, получение процентов либо дивидендов — не более 5%. Логика распространенности этих форм адаптационного поведения может быть условно обозначена как «очаговая», типичная лишь для некоторых групп

Таблица 8

Соотношение различных форм экономической адаптации в порядке их убывания

Формы экономической адаптации:	средневзвешенные оценки вовлеченности			%
	мужчины	женщины	оба пола	
«экономлю абсолютно на всем»	3,92	4,24	4,12	92,5%
«самостоятельно обеспечиваю себя продуктами питания»	3,40	3,32	3,35	102,4%
«беру дополнительную работу у себя на предприятии»	2,06	1,74	1,84	118,4%
«оказываю платные услуги (но не там, где работаю)»	1,93	1,47	1,66	131,3%
«торгую товарами народного потребления»	1,42	1,32	1,36	107,6%
«кладу деньги на депозит, получаю проценты от акций»	1,41	1,20	1,27	117,5%

населения. При этом участие в этих видах деятельности, как правило, дополняет одну (или обе) базовые формы.

В заключение коснемся взаимосвязи форм адаптационного поведения с трудовыми ориентациями респондентов. Главный вопрос здесь состоит в том, существуют ли систематические различия между людьми с разным типом трудовой мотивации с точки зрения их включенности в отдельные виды адаптационного поведения. Как видно из таблицы 9, наше предположение о «фоновом» характере огородного самообеспечения подтверждается достаточно отчетливо — оценки включенности практически мало различаются в зависимости от типа трудовой ориентации. Вместе с тем экономия характерна в первую очередь для респондентов, ориентированных на гарантированную занятость, что является следствием их низкой материальной обеспеченности. Ко всем остальным вариантам адаптационного поведения эти респонденты прибегают реже, чем две другие группы.

Респонденты, ориентированные на заработок, столь же энергично копаются в огороде, как и первая группа, но зато экономят они меньше. Главный фактор, объясняющий это обстоятельство, связан с их более высокой включенностью в профессиональную дополнительную занятость и в торговлю товарами народного потребления.

И, наконец, те, кто ориентированы на независимость и открытие собственного дела, хотя и не игнорируют огородные занятия, но экономят существенно меньше, а свои стратегии экономической адаптации реализуют прежде всего в сфере платных услуг населению и мелкой торговли. Именно они и имеют возможность дополнительно подправить свое материальное положение за счет

Таблица 9

Взаимосвязь типа трудовой ориентации и степени вовлеченности в различные формы экономической адаптации
(средневзвешенные оценки вовлеченности в данные виды деятельности)

		Гарантии занятости	Заработок	Независимость
«Экономлю абсолютно на всем»	<i>мужчины</i>	4,25	3,60	3,00
	<i>женщины</i>	4,36	4,08	3,55
«Самостоятельно обеспечиваю себя продуктами питания»	<i>мужчины</i>	3,43	3,35	3,48
	<i>женщины</i>	3,30	3,40	3,22
«Беру дополнительную работу у себя на предприятии»	<i>мужчины</i>	1,92	2,26	2,19
	<i>женщины</i>	1,71	1,83	1,77
«Оказываю платные услуги (но не там, где работаю)»	<i>мужчины</i>	1,76	2,08	2,46
	<i>женщины</i>	1,33	1,62	2,35
«Торгую товарами народного потребления»	<i>мужчины</i>	1,24	1,57	2,07
	<i>женщины</i>	1,21	1,38	2,25
«Кладу деньги на депозит, получаю проценты от акций»	<i>мужчины</i>	1,38	1,39	1,64
	<i>женщины</i>	1,15	1,28	1,42

получения процентов по вкладам и дивидендов по ценным бумагам.

Подведем некоторые итоги. «Фоновые» формы адаптационного поведения представляют собой практически единственный способ приспособления к экономическим трудностям, которым располагают респонденты из числа ориентированных на гарантии. Именно здесь взаимосвязь «состояния умов» и материального бытия прослеживается наиболее отчетливо. Эту мысль как нельзя более точно выразила одна из наших респонденток, слова которой вынесены в эпиграф настоящей статьи: *«Мы никогда не жили богато. Мы никогда не шикавали, ни раньше, ни теперь. У нас никогда не было машины или там еще чего-то такого. Нам и не надо. На большое мы не замахиваемся».*

Конечно, дело здесь не только в неготовности идти на риск или нежелании улучшить свою жизнь. Немаловажная причина состоит в ограниченности индивидуальных ресурсов (как материальных, так и профессионально-квалификационных и образовательных), которые позволили бы выработать эффективные стратегии социально-экономической адаптации.

Это обстоятельство подчеркивает и Н. Наумова, определяя данную модель пассивной адаптации как *«стратегию выживания»*, характерную для «...групп населения с небольшим жизненным и социальным ресурсом, с невысоким статусом и ухудшающимся материальным положением. Здесь преобладают мягкие ценностные системы и идентификация с группами сходной социальной судьбы...» (32, с.20). Социальная мобильность этой группы оказывается блокированной, а материальное положение эволюционирует, по меткой формулировке автора, в точном соответствии с «законом Матфея» — «богатому присовокупится, а у бедного отнимется последнее», или, как гласит народная мудрость: «деньги к деньгам, женихи к женихам».

Этот же закон применим и к описанию положения наиболее динамичной из выделенных групп — респондентов, ориентированных на независимость и собственное дело. Как можно видеть из данных об их уровне жизни, именно они в сегодняшнем Рыбинске чаще оказываются в положении «фаворитов», чем представители двух других групп. Если вспомнить важнейшие характеристики этой группы, то в их число войдут молодость (а следовательно, и здоровье), хорошее образование, занятость на предприятиях негосударственной формы собственности, обладание высокой профессиональной квалификацией. Именно эти респонденты проявляют наибольшую готовность рисковать, они наиболее активно включаются в новые формы экономической адаптации и уже сегодня достигли относительного материального достатка. Легко предположить, что перечисленные факторы и в будущем будут способствовать их восходящей мобильности и материальному процветанию.

Что же касается тех, кто ориентирован на заработок, то здесь адаптационные ресурсы скромнее, чем в предыдущей группе, и этому обстоятельству вполне соответствует «промежуточная» структура включенности членов этой группы в различные формы адаптационного поведения. По сути дела, они используют в целях адаптации лишь один, хотя и важный тип ресурсов — квалификацию, опыт, репутацию, социальные связи в пределах своего предприятия. Именно в этом состоит главное объяснение высокой включенности в дополнительные приработки. А в остальном поведение этой группы достаточно традиционно — «огород» и «затягивание поясов» они полагаются гораздо больше, чем на любые другие формы экономической адаптации. Используемые ими ресурсы имеют уз-

коспецифичный характер, в результате чего их мобильность в большинстве случаев ограничена перемещением между однотипными рабочими местами и, в лучшем случае, связана с переходом на предприятия негосударственного сектора.

С учетом сказанного выше попытаемся на примере Рыбинска разобраться в проблеме, которая уже не раз упоминалась в литературе, но пока так и не получила своего достаточно убедительного разрешения — проблеме, которую условно можно назвать «дилеммой материального достатка и заработка».

Материальный достаток и заработок: рыбинская дилемма (несколько слов об «огородной экономике» и стратегиях выживания)

Результаты обследования позволили выявить противоречивое отношение респондентов к проблеме обеспечения своего материального положения. Это противоречие становится наиболее явным при сравнении структуры дефицитных ценностей и благ, с одной стороны, и представлений о желательной модели трудовой активности, с другой. Более конкретно, речь идет о сопоставлении ответов на вопрос «Чего, в первую очередь, не хватает сегодня человеку в России?» и ответов на проективный вопрос о желательной модели трудовой активности («Что бы Вы предпочли, если бы могли выбирать?», закрытия представлены выше).

В первом случае, как указывалось в разделе «С мечтой о достатке...», в структуре ответов четко выделились две лидирующие позиции: материальный достаток (это абсолютный лидер рейтинга, собравший почти 69% голосов мужчин и 65% голосов женщин), и уверенность в будущем (54% среди мужчин и 57,5% среди женщин), причем перевес в пользу материального достатка является статистически значимым практически во всех социально-профессиональных и возрастных группах опрошенных.* Во втором случае, как было показано выше, респонденты в своем большинстве отдают предпочтение социальным гарантиям и стабильности занятости, отводя заработок на вторую позицию.

Как же можно интерпретировать эти результаты? На что же опирается материальное благосостояние людей, если в сознании респондентов оно не связано с трудом? Для ответа на эти вопросы нам придется обратиться к результатам общероссийских опросов ВЦИОМ, посвященных проблемам социального неравенства.**

Как следует из этих данных, противоречие между материальным достатком и заработком не является специфической особенностью менталитета жителей Рыбинска. Аналогичное отношение к источникам происхождения богатства характерно для подавляющего большинства россиян. Главными причинами богатства наши сограждане считают вовсе не упорный труд (фактически — аналог заработка в нашем обследовании), или способности и ум, и даже не стартовые возможности в плане получения образования и работы, а связи с нужными людьми, несправед-

*Аналогичные результаты были получены и в общероссийских опросах. Так, например, в мониторинговых опросах ВЦИОМ, проводимых в 1993-1995 гг., 69% опрошенных согласились с тем, что «низкие доходы» — это главное, что осложняет жизнь семьи, причем данный вариант ответа по частоте в два с лишним раза превзошел следующие за ним позиции «плохое здоровье» и «безысходность, отсутствие перспектив в жизни». В опросе ВЦИОМ 1995 г. 89% респондентов отметили, что их доходы отстают от роста цен (30, с.38).

** Результаты опроса населения России о проблемах социальной справедливости и социального неравенства, проведенного в июне 1997 года. (32, с.77-81).

ливость экономической системы, обеспечивающей систематическое перераспределение ресурсов в пользу богатых, и, наконец, нечестность. Что же касается упорного труда, то он занял «почетное» последнее место, уступив даже такой специфической причине как везение.

Как же оценить полученные результаты? Прежде всего, не хотелось бы впадать в идеологические крайности и «с порога» делать выводы, лежащие в русле чисто либеральных идей – дескать, население не готово, не хочет (или не может) увеличивать свой трудовой вклад, приучено к зависимости от социальной помощи и гарантиям со стороны государства и пр. На наш взгляд, хотя многие из этих тезисов и верны, они далеко не исчерпывают всего реального многообразия повседневной практики и ментальных установок жителей России.

Кроме того, на наш взгляд, противоречие материального достатка и заработка не является чем-то принципиально новым, привнесенным в жизнь экономическими реформами. У него длинная история, берущая начало в советской социально-экономической системе, когда реальное благосостояние неизмеримо больше зависело от положения в формальной социальной иерархии, нежели от реального трудового вклада конкретного человека.

На фоне этой исторической линии противоречие между стремлением к материальному достатку и слабой ориентацией на заработок, которое проявилось в ответах наших рыбинских респондентов, уже не представляется столь удивительным. Конечно, если рассуждать исходя из принципов западной, преимущественно протестантской трудовой этики, наши сограждане ведут себя нелогично, когда фактически отрицают связь между богатством и честным трудом. Однако, в российском менталитете и повседневной практике гораздо глубже укоренен другой этический принцип, отраженный в пословице «трудом праведным не наживешь палат каменных». И если приложить его к сегодняшней российской ситуации, то оказывается, что он гораздо точнее описывает реальный социально-экономический контекст нашего времени, когда одни строят «каменные палаты», а другие перебиваются с хлеба на воду, месяцами не получая заработной платы.

Если непредвзято оценивать ситуацию в Рыбинске, то придется признать, что большинство его жителей явно принадлежит ко второй категории. Хронические невыплаты заработной платы на многих предприятиях города, не говоря уже о социальных пособиях (так, например, пособие по безработице уже второй год выдается «натурой», причем по ценам, превосходящим среднерыночные), действительно делают заработок все менее надежной основой материального благосостояния.

Очевидно, что подобный «эффект демонетаризации» неизбежно ведет к тому, что материальный достаток не просто возводится населением в ранг наиболее значимой ценности, но и, более того, приобретает некоторые черты социального мифа, структурируя модель жизненного мира по принципу «деньги решают все». (Выше мы уже подчеркивали эту особенность менталитета жителей Рыбинска, когда описывали их представления о наиболее защищенных группах населения).

Однако, анализируя взаимосвязь между материальным достатком и заработком, было бы явным упрощением объяснять ее исходя лишь из традиционных представлений, заложенных в российском менталитете. Во-первых, сами эти представления не соткались из воздуха, а опирались на повседневный опыт людей, и во-вторых, сегодняшняя российская действительность не только не противоречит традиционной «нетрудовой» концепции благосостояния, но и активно поддерживает

эти представления.

Нам представляется, что для жителей провинциальных российских городов существует и еще одна объяснительная модель, позволяющая интерпретировать противоречивые взаимоотношения благосостояния и заработка. Мы имеем в виду существование особой «цивилизации российской провинции», о которой пишет, в частности, уже упоминавшийся ранее В. Вагин (20).

Описывая особенности этой цивилизации, автор делает вывод о том, что основной реакцией жителей провинциальных городов на реформы стал уход в традиционные уклады, что противоречит задачам рыночного развития страны. На наш взгляд, такой вывод представляется излишне категоричным, если учесть конкретную социально-экономическую ситуацию российской провинции. Действительно, с формально-статистической точки зрения реформирование экономики привело к дальнейшему росту вовлеченности россиян в традиционное натуральное хозяйство. Однако главный вопрос, состоит в том, следует ли рассматривать подобную стратегию как проявление традиционного менталитета, или же она является результатом рационального выбора, сознательно сделанного с учетом реальной ситуации? Ведь в условиях демонетаризации хозяйства и растущей нестабильности доходов от наемной занятости усиление вовлеченности в самообеспечивающую трудовую деятельность можно расценивать и как вполне рациональную стратегию адаптационного поведения, адекватную реальной социально-экономической ситуации. Подобная «традиционная рациональность» имеет свою, достаточно жесткую экономическую логику, состоящую в перераспределении трудовых усилий между наемной занятостью и самообеспечением, исходя из ожидаемой «рентабельности» трудового вклада. В том случае, когда экономический результат трудовых усилий в сфере наемной занятости представляется неадекватно низким либо ненадежным, происходит естественный «сдвиг» активности в сторону самообеспечивающей деятельности.

В результате граница между временем, отработанным по найму, и временем, затраченным «на себя», оказывается достаточно подвижной, постоянно меняющейся по мере изменения внешней ситуации. Эта особенность провинциальной жизнедеятельности, традиционно (и, заметим в скобках, достаточно органично) сочетающей в себе элементы рыночного поведения (наемная занятость) и натурального хозяйства, была, в частности, отмечена Р. Роузом, сравнившим подобную модель адаптации с чисто рациональной процедурой управления портфелем ценных бумаг: «Аналогично тому, как инвесторы вкладывают капитал в разные предприятия, российские семьи комбинируют разные источники доходов: официальные, социальные и незаконные» (34, цит. по: 20, с.61).

Можно предположить (и российская история знает такие примеры), что в случае дальнейшего ухудшения положения в сфере наемной занятости соотношение между наемной занятостью и самообеспечением может сдвинуться еще дальше и привести к качественным изменениям в структуре производства и занятости, в частности, к росту товарности (точнее, псевдотоварности) «огородной экономики» и распространению натурально-обменных операций, поскольку в условиях демонетаризации развитие нормального товарного хозяйства неизбежно блокируется дефицитом денежных ресурсов у населения. Первые признаки этих явлений отмечаются уже сегодня. В качестве иллюстрации приведем фрагмент одного интервью:

«Вот у меня муж, он был конструктором на приборостроительном. Так его КБ

объединили с заводом, руководство себе стало места подыскивать. И он оказался в свои 45 лет никому не нужен. Встал на биржу, но толку же никакого, все равно работы нет никакой... И вот теперь выращивает дома скотину. У родителей дом в деревне, он туда переехал, помогает. Вместо одной коровы завели четыре. Вот он теперь со своим красным дипломом конструктора навоз грузит, кормит семью. Мясо, молоко, творог... В общем, натуральное хозяйство. Кое-что даже продают, но мало. Чтобы что-то организовать, нужны деньги, начальный капитал, а его взять негде. И ни у кого нет. И те, кто хочет заняться производством, а не торговлей, у них возможности нет никакой. (Ирина, 45 лет, служащая).

Рассматривая под этим углом зрения противоречивое отношение респондентов к проблеме материального достатка и заработка, можно сделать вывод, что в рамках подобной модели адаптационного поведения роль заработка как материального ресурса становится в семейной экономике не основной, а, скорее, дополнительной по отношению к ресурсам, поступающим от трудовой деятельности, причем этот перенос акцентов связан не столько с величиной заработка, сколько с регулярностью его поступления. Кстати, именно такая модель отражена и в структуре ответов на вопрос о типах трудовой ориентации, когда ценность «стабильности» (включающей в том числе и гарантированность, своевременность получения заработка) оказывается для людей более привлекательной, нежели собственно его размер. В этом смысле невыплаты заработной платы оказываются важнейшим фактором, подрывающим роль заработка в сфере наемной занятости как основы материального благосостояния.

Эти выводы нашли свое подтверждение и в материалах интервью с жителями Рыбинска. Так, например, выяснилось, что подавляющее большинство имеющих участки и подсобное хозяйство действительно рассматривают эту деятельность как важнейший «страховочный» ресурс, приобретающий особую значимость в ситуации невыплат, вынужденных отпусков или безработицы. Респонденты рассказывали о том, что в период огородных посадок нередко берут несколько дней, а то и неделю-две за свой счет; что бывают на участке не только в выходные дни, как это принято у большинства столичных жителей, но и несколько раз в течение рабочей недели и работают там всей семьей, включая детей.

«Огороды у всех. Вот я сама, например, приезжаю в пятницу. У меня уже два огорода — здесь 10 соток, в деревне 10 соток — всего 20. И я в семь утра встала, вот так на четвереньки и до вечера. И мои дети как муравьи — тоже самое. И все время говорят: «Давай еще грядку посадим, давай еще».

И на продажу тоже выращивают, но сил не хватает, чтобы и себе и на рынок. Если была бы еще какая-то техника! А без техники дай Бог 6 соток пропахать, а 10 — это вообще конец. Никаких сил не хватит. А что с десяти соток возьмешь? Ну получаем мы с них 12 мешков картошки. Ну так чего мы будем продавать-то, если мы кроме картошки ничего почти не едим? Нам хватает до следующего года самим, но на продажу уже нечего. Люди просто питаются с огорода и на этом экономят». (Ирина, 45 лет, служащая).

Еще одним ярким подтверждением исключительной важности «огородной экономики» в обеспечении выживания оказался тот факт, что абсолютное большинство респондентов хорошо представляют себе как масштабы своего производства, так и реальные потребности семьи, и могут точно сказать, до какого месяца огород их «кормит» и каков удельный вес покупаемого в магазинах и на рынке

по каждому из выращиваемых на огороде продуктов.

Как подчеркивает уже цитированный выше Р.Роуз, выращивание горожанами продуктов питания представляет собой особенность «обществ повышенной тревожности». В условиях таких обществ уже само наличие земельного участка представляет собой своего рода «страховку», которой население нередко запасается впрок, «на всякий случай». Участок даже не всегда эксплуатируется, его просто держат про запас, чтобы в любой момент встретить трудности «во всеоружии»:

«У нас даже два участка. На одном дом стоит, правда маленький, грядки там, теплица небольшая. А на другом — ничего. Просто кусок земли в 10 соток и все. У нас работников немного, так что на один только сил и хватает. Когда предлагали в 1991-м, то я и взял. Лишним не будет. Так, на всякий случай. Вдруг да понадобится. (Михаил, 46 лет, служащий).

Таким образом, экономический потенциал огорода оказывается важнейшим «страхующим» ресурсом, органично встроенным в стратегии адаптации жителей провинции, а трудовые усилия, затрачиваемые на выращивание продукции, весьма точно коррелируют с изменением локальной социально-экономической ситуации.

Правда, пока огород, независимо от его экономического вклада, не может обеспечить своему хозяину социального статуса, сравнимого по престижности и социальному признанию с «городскими» статусами. Однако и в этом плане все обстоит не столь уж однозначно. С одной стороны, в условиях экономического кризиса ценность «городских» социальных статусов неизбежно подвергается девальвации, поскольку многие из них все хуже «кормят» своих носителей. С другой стороны, престиж денег постоянно «растет в цене», и огород (особенно, если он поставлен на товарную основу) со временем вполне способен обеспечить своему владельцу экономический, а в дальнейшем, возможно, и социальный статус, не уступающий «городским».

Жизненные стратегии молодежи в условиях провинциального города: контуры «рыбинской мечты»

В первой части настоящей статьи уже было показано, что по уровню социальной мобильности население г. Рыбинска значительно уступает жителям других регионов. Помимо «застывшей» социально-профессиональной структуры здесь, как и во всей российской провинции, наблюдается крайне низкая территориальная мобильность населения, а рынок труда с каждым годом сужается и характеризуется исключительно высокими показателями напряженности.

Принимая во внимание все эти обстоятельства, представляется вполне логичным вопрос о том, на какой основе в этих условиях формируются жизненные стратегии молодого поколения?

В нашей анкете не было прямых вопросов подобного рода. И, тем не менее, в ходе проведения углубленных интервью с жителями города мы постоянно сталкивались с тем, что эта проблема воспринимается молодежью, да и многими представителями старшего поколения, крайне болезненно. Именно на материалах интервьюирования мы и попытаемся обрисовать представления молодого поколения жителей Рыбинска о доступных для них жизненных стратегиях.

(а) Образовательные стратегии социальной мобильности

Начнем с некоторых общих соображений. Ни для кого не секрет, что в советское время одним из важнейших каналов социальной мобильности выступа-

ло образование, в первую очередь, высшее. Оно, безусловно, не было единственным каналом, но в условиях российской провинции именно образовательный статус давал неоспоримое преимущество в продвижении по социальной лестнице: «... вузовского диплома добивались как свидетельства о принадлежности к престижному социальному слою, как необходимого пропуска к определенным должностям, соответствующему положению в обществе, связанным с ним материальным благам. Это было беспроектное капиталовложение, вид эффективных инвестиций — вкладывание затрат времени и усилий, которое молодые люди делали, твердо зная, что впоследствии оно даст значительные проценты в прямом и символическом выражении» (35, с. 107).

Именно образование представляло отправную точку универсальной модели жизненного успеха советских лет, построенной по принципу «образование — профессия — социальный статус — деньги» (36, с.27). И именно эта ключевая роль образования в достижении жизненного успеха была в первую очередь поставлена под удар в результате проведения социально-экономических реформ.

Мы не рискуем утверждать, что в обществе сегодня утрачен престиж высшего образования вообще. Речь идет, скорее, о другом — о резком усилении неравенства шансов как в доступе к получению образования, так и в трудоустройстве молодых специалистов. Как показывают результаты специальных социологических обследований, шансы детей на поступление в вузы явно коррелируют с социальным статусом родителей, причем преимущество, естественно, оказалось на стороне «сильных мира сего» — дети руководителей заметно потеснили более «слабые» группы в числе студентов. Рост социального неравенства в доступе к образованию не мог не сказаться на его роли в обеспечении восходящей социальной мобильности. Из универсального (хотя и не единственного) механизма социального продвижения образование постепенно превращается в «шанс для избранных», в малодоступный для основной массы населения социальный ресурс.*

Высказывания наших рыбинских респондентов позволяют более детально исследовать эти процессы. Анализ текстов интервью показывает, что универсальная «советская» модель жизненного успеха, связывающая в единую цепочку образование, социальный статус и материальное положение, подверглась эрозии сразу по нескольким направлениям.

Во-первых, резко снизилась роль образования как гаранта высокого социального статуса. Экономический статус «оторвался» от образовательного и по своей важности все чаще перевешивает значимость образовательных титулов на шкале социальной престижности. Молодые респонденты редко связывали свое будущее с какой-то конкретной профессией, соответствующей полученному образованию. В большинстве случаев нарисованная ими картина желательной профессиональной карьеры оказалась весьма размытой, противоречивой, чего нельзя сказать об их представлениях о материальном достатке, где отмечается гораздо больше определенности.

При этом прежняя модель, связывающая образование, профессию, статус

*Так, по данным Д.Константиновского, за период с начала 80-х годов по 1994 г. произошло «взрывное» увеличение доли детей руководителей, поступивших в вузы. Если в 1983 г. доля детей руководителей, поступивших в вузы, составляла 3% от числа выпускников средних школ, то в 1994 г. этот показатель достиг 20%. Одновременно происходило незначительное увеличение доли детей служащих и специалистов и существенное снижение удельного веса детей из семей рабочих и служащих (35, с.108).

и деньги, не исчезла вовсе, да и не могла исчезнуть. Она и сейчас не потеряла своей привлекательности, однако, только как *идеальная модель*. Ведь жители Рыбинска смотрят телевизор, читают газеты, слушают радио, и поэтому для них не секрет, что где-то есть места, где хорошее образование обеспечивает людям достойную жизнь и уважение окружающих. Их тяга к образованию как к конечной ценности осталась, но образование как инструментальная ценность все больше теряет в цене. И эта двойственность отношения отчетливо просматривается в текстах интервью:

«Вот у нас две дочки, обе учатся в Ярославле, в университете. Материально тяжело, конечно. Слава Богу, муж неплохо зарабатывает [муж занимается предпринимательством — Н.К., Е.М.], но все равно не всегда хватает. Каждую неделю туда посылаем тысяч по двести, когда больше, когда меньше... Ну что делать, ведь образование все-таки в жизни нужно получить, хотя сейчас кто без образования, иногда даже лучше живут... А вот кончат они, так я не знаю, где они тут устроиться смогут, потому что сейчас ведь всякий интеллектуальный труд обесценили. У меня вот муж и с завода из-за этого ушел, что при его образовании и опыте это никому не нужно стало. Я думаю, хорошо бы дочки там остались, в Ярославле, все-таки Ярославль — не Рыбинск, может быть, замуж выйдут, работу нормальную найдут, как-то устроятся в жизни...». (Елена, 46 лет, служащая).

Таким образом, произошло явное рассогласование между идеальными представлениями о профессиональной карьере и теми реальными путями, которые выбирают наши респонденты. В самом общем виде можно сказать, что идеальные стратегии, как и раньше, в дореформенное время, связаны с вхождением в занятость через получение профессионального образования (среднего специального либо высшего) и достаточно точно «настроены» на сегодняшнюю шкалу престижности профессий. Как и везде, в Рыбинске возглавляют рейтинг профессии, которые были активно востребованы формирующимися рыночными отношениями и обещают своим владельцам высокий социальный и экономический статус — юрист, экономист, менеджер, в меньшей степени программист, психолог, переводчик. Однако, наши респонденты резко «заземляли» свои претензии, когда речь заходила о реальных профессиональных стратегиях.

«Конечно, хорошо было бы получить какую-нибудь современную профессию, ну такую, как менеджер или там экономист. Но это так, «для души». А что с этим в Рыбинске-то делать? Все равно же работы нет никакой. Вон у меня ребята из класса поступили в Академию, ну и что толку? Проучатся 5 лет, а потом прямо на биржу, если родители не пристроят. Здесь надо что-нибудь попроще, чтобы хоть на завод устроиться на нормальное место, хотя там денег не платят... Или еще лучше в фирму, чтобы платили и стабильная работа. Или вон идти в автосервис. Это вообще дело хорошее, там ребята большие деньги гребут, только вот пристроиться трудно, все свои. Вообще сейчас образование и не особенно нужно, были бы руки, да голова, а еще лучше — нужные знакомые, тогда можно и без образования хорошие деньги иметь». (Николай, 21 год, студент техникума).

Во-вторых, в регионах с высокой напряженностью на рынке труда (а Рыбинск относится к их числу) и резким дисбалансом в структуре спроса и предложения рабочей силы образование перестало быть значимым козырем в трудоустройстве.

По данным городского Центра занятости населения, в городе практически отсутствуют вакансии по профессиям высококвалифицированного интеллекту-

ального труда, в результате чего само понимание «престижной» работы все больше отдаляется от своего аналога советских лет. Теперь это, как правило, работа, которая относительно хорошо и, главное, регулярно оплачивается.

В результате разыграть образовательный «козырь» становится все сложнее, а разрушение «образовательной» модели профессиональной карьеры начинается буквально с первого шага — с момента вступления в самостоятельную трудовую жизнь, когда молодым людям приходится хвататься за любую работу, чтобы иметь возможность заработать какие-то деньги. И, конечно, тут уже не до того, чтобы искать место по специальности. Даже те респонденты, которые получили профессиональное образование, в большинстве случаев так и не смогли устроиться работать по той профессии, которую получили в вузе или техникуме.

«Многие студенты просто торгуют на рынке. Вот так, получив диплом Академии, торгуют на рынке. У нас сейчас в городе в какой магазин ни зайдешь, в каждом магазине — наши студенты. Ну разве что кроме продуктовых. Заводы-то стоят в городе. Раньше проблем особых не было. И на «Моторы» шли, и на приборостроение, и в другие города уезжали, а сейчас — в торговлю...». (Нина, 56 лет, преподаватель Авиационно-технологической Академии).

Показательна история Андрея, сына одной из наших респонденток, получившего одну из «профильных» для рыбинского производства профессий. Вот что она рассказала: *«Сыну 21 год. Вот техникум весной закончил — по специальности радиоприборостроения. Ну ему предлагали потом работу технологом на приборостроительном. Ну там заработок еще за январь-месяц до сих пор выплачивают [интервью проводилось в августе 1997 г. — Н.К., Е.М.]. Естественно, он не пошел. Он отказался, пошел грузчиком — хлеб разгружал. Но грузчиком он устроился тоже по благу, так как его девочка продавала этот хлеб. И вот она через своего хозяина, его устроила. А теперь вот электриком к нам в цех. Я по знакомству с ноября месяца просила начальника цеха, чтобы его взяли хотя бы электриком. Это, конечно, хуже, чем та профессия, по которой он учился. Ну, слава Богу, хотя бы электриком, потому что вообще куда-либо устроиться — это невозможно».* (Наталья, 45 лет, рабочая).

Однако, несмотря на эти трудности, Андрей оказался в очень неплохой ситуации по сравнению со многими своими сверстниками. Гораздо менее оптимистично выглядит рассказ другой нашей респондентки о судьбе своего племянника и его друзей, которым так и не удалось найти не только профессиональной работы, но даже и сколько-нибудь стабильной: *«Вон у нас Сережа, племянник. Он отслужил армию. Пришел сержантом, погранвойска, и он не успел техникум до этого закончить, его прямо с техникума в армию забрали... Другие парни, которые с ним вместе пришли — все после техникума. Пришли они все пятеро. Наш воспитанником в техникуме. Остальные пошли кто грузчиками, кто сторожами. Все парни, все здоровые, погранвойска, все один к одному, не дураки, ничего, и никто не смог устроиться. И все сказали, слава Богу, что они устроились грузчиками и сторожами. Считай, еще повезло».* (Тамара, 38 лет, служащая).

Наконец, в-третьих, опирающаяся на образование модель социального продвижения подверглась разрушению под давлением со стороны чисто экономических факторов.

Расширение платности образования на фоне резкого снижения уровня жизни основной массы населения заставляет людей резко снижать уровень своих

притязаний, либо вообще отказываться от идеи дать детям хорошее образование. Дело в том, что единственное высшее учебное заведение Рыбинска — это Авиационно-технологическая Академия, которая, как ясно уже из самого названия, позволяет получить образование по достаточно узкому спектру профессий, тесно связанных с производственной специализацией Рыбинска. А за другими знаниями и дипломами нужно ехать в другие города. И здесь в силу вступает материальный фактор: большинство семей просто не в состоянии оплатить содержание своих детей на протяжении времени учебы, тем более, что во многих вузах теперь требуют оплаты общежития.*

«Вот у меня сын кончал 11 классов. Кончил он у меня на одни пятерки-четверки. Он у меня художественную школу кончил, физ-мат. школу, олимпиады — вторые места по физике. Я не могу его послать в Москву учиться. Мне даже в Ярославле его не прокормить. Я говорю: поезжай! Потому что нет средств его содержать. Значит, молодежь остается в Рыбинске, а работать в Рыбинске негде». (Татьяна, 45 лет, служащая).

Снижение территориальной мобильности молодежи, одну из главных составляющих которой в прошлом составляла миграция на учебу в другие, как правило, более крупные города, приводит к тому, что вырваться из «рыбинского круга» удается единицам, чаще всего — тем, кто сумел пристроиться на работу после армии.

«У меня у сестры старший сын — служил, предложили работу в Москве, выписался и уже в Москве, считай уже пристроен. Вон у нашей знакомой сын — он тоже служил в Москве, где-то там в ОМОНе, а потом предложили работу в Москве, все — он там уже остался. Если кто-то где-то может, то ради Бога. Потому что у нас здесь вообще ничего...». (Тамара, 38 лет, служащая).

Итак, создается впечатление, что ситуация молодежи в Рыбинске напоминает все то же движение по замкнутому кругу, в котором экономические и внеэкономические факторы взаимно усиливают друг друга и жестко блокируют возможности реализации образовательных стратегий социального продвижения. При этом блокирование идет одновременно по двум линиям, соответствующим как бы двум «проекциям» замкнутого круга — экономической и внеэкономической.

Логику экономической «проекции» можно свести к следующим положениям:

- большинство семей с трудом сводит концы с концами;
- длительное обучение детей может позволить себе лишь состоятельная часть населения;
- низкий образовательный уровень молодежи блокирует каналы восходящей социальной мобильности и тем самым обуславливает расширенное воспроизводство низкоквалифицированной занятости и малообеспеченности.

Внеэкономическая «проекция» выглядит несколько иначе:

- в условиях спада производства и дефицита рабочих мест вложения в образование воспринимаются как ненадежные, «нерентабельные», не обеспечивающие лучших шансов на хорошее трудоустройство;

*Тенденция к резкому снижению территориальной образовательной мобильности вовсе не является специфической особенностью Рыбинска. По данным выборочного обследования, проведенного Госкомстатом РФ, в 1991 г. молодежь в возрасте 16-19 лет в 80% случаев приезжала в города именно с целью продолжения образования, однако общий объем подобной миграции за период 1989-1991 гг. снизился в полтора раза (35, с.106).

— реальные доходы все больше «отрываются» от образовательного статуса, что ведет к поиску занятий, обеспечивающих материальное благосостояние «здесь и сегодня», и отказу от «затратных» образовательных стратегий;

— в итоге блокируются увязанные на образование перспективные стратегии социального продвижения, а социальная мобильность определяется лишь изменением экономического статуса.

У этого замкнутого круга есть и еще один аспект: высокая неопределенность социально-экономической ситуации подрывает возможность реализации долгосрочных жизненных стратегий, в том числе, связанных с образованием. В городе нет рабочих мест, а, следовательно, и перспектив трудоустройства: нет реальных стимулов получать образование и квалификацию, а отсюда сохраняется и закрепляется жизненная стратегия, основанная на краткосрочном выживании, на трудоустройстве по принципу «хоть куда-нибудь», часто на самые непрестижные и неквалифицированные работы. Никакие среднесрочные, а уж тем более, долгосрочные жизненные стратегии, в такой атмосфере не существуют, да и не могут существовать. Таким образом, социальная мобильность оказывается блокированной практически почти по всем каналам — и со стороны образования, и со стороны материальных факторов, и, наконец, со стороны доступных стратегий занятости.

(б) «Рынок как канал восходящей социальной мобильности»

Что же пришло на место прежней модели социального продвижения, основанной на образовании и должностном росте? Какие из ее элементов претерпели наиболее сильные трансформации? Наконец, на каких основаниях строится новая концепция жизненного успеха?

В самом общем виде новую модель социального продвижения можно коротко обозначить формулой: *«рынок (либо занятость в частном секторе) — деньги — собственное дело»*.

Конечно, сегодня эта модель еще далека от того, чтобы доминировать среди реальных стратегий социального продвижения. Однако как идеальная модель она вполне успешно конкурирует с прежней образовательной стратегией и, более того, рассматривается как реальный путь социального продвижения немалой частью рыбинской молодежи.

Итак, что же представляет собой рынок в социально-экономическом и ментальном пространстве провинциальной жизни?

Первая и наиболее яркая особенность рынка — это его очевидная символическая окрашенность. Практически в каждом интервью тема рынка со всеми его плюсами и минусами неизбежно всплывала в ходе разговора. И это совершенно неудивительно. Ведь в тихой и размеренной рыбинской жизни Рынок — не просто место, где торгуют, это символический знак ДРУГОЙ ЖИЗНИ.

Причем *символичность* рынка ярко высвечивается в разговорах с респондентами всех поколений. Вся разница в знаке, которым окрашен этот символ. Для одних рынок — символ жизненного успеха, удачи, материального достатка. Здесь «крутятся» большие по рыбинским меркам деньги, здесь за работу платят наличными, а не обещаниями, здесь ходят в рестораны и бары после трудового дня...

«Сейчас на базар рвутся все. Особенно молодежь. Потому что базар — это такое престижное место, только там еще и можно заработать молодежи. У нас вся торговля только на базаре. И только там можно еще как-то пробиться». (Владимир, 36 лет, рабочий).

Для других рынок — символ разрушения привычного мироустройства, символ дурного соблазна, аморальности, преступности. Здесь действуют свои, непонятные законы, правят криминальные авторитеты, а люди спиваются или торгуют собой за право работать за лотком. И в этом качестве рынок враждебен человеку, он внушает страх, инстинктивное желание держаться подальше.

«На рынок идти торговать страшно, мы боимся. Мы решили так, мы уже лучше один хлеб будем есть, чем куда-то в торговлю. Может быть, так и многие решили. Мы не привыкли и не приучены торговать». (Наталья, 45 лет, рабочая).

«Рынок спивает ужасно. Все там спиваются, год-два, и все, конец. День отработают, а потом пьют. Все — и мужчины, и женщины, и молодежь. Все там деградируют страшно». (Ирина, 45 лет, служащая).

«Женщины — до 35 всех берут. Потому что ведь спать еще с ней надо. Чтобы за 10-15 тысяч в день, которые ей платят, она тебе все услуги предоставляла. Если в Москве еще как-то можно устроиться, то здесь как? И молоденькие девчонки — у них какой выбор-то? Или ты голодная и несчастная, никому не нужная и молодость твоя проходит, или ты там с каким-то спишь, но зато ты и имеешь все». (Валентина, 50 лет, безработная).

Конечно, не все рыбинские жители воспринимают рынок только в черно-белых красках. Есть и вполне реалистические оценки, есть и спокойное отношение к рынку и торговле на нем. И все-таки большинство наших респондентов стоят ближе к крайним полюсам, чем к «золотой середине».

Во-вторых, именно символическая «окрашенность» рынка обозначает водораздел, который пролегает между поколениями «отцов» и «детей» в их восприятии жизненного успеха.

Для молодого поколения, еще не «отягощенного» накопленным за прежние годы профессиональным опытом и не боящегося утратить достигнутый статус, рынок представляется не только выгодным, но и достаточно престижным местом приложения своих усилий.

«Я почти два года работала на рынке, правда, у разных хозяев. А что, работа как работа, не хуже других. По крайней мере, могла себе позволить что-то купить, а не у родителей выпрашивать. Как устроилась туда? Ну как все — через знакомых. И платят там регулярно, не то что на заводах. День отстоял — получи свои 15 тыс. [в среднем дневной заработок колеблется от 15 до 20 тыс. руб. — Н.К., Е.М.]. Я бы и сейчас снова вернулась, но не знаю, как с ребенком...». (Ирина, 29 лет, сидит дома с маленьким ребенком).

В то же время среднее и, тем более, старшее поколение аккуратно воспроизводит все стереотипы советского и постсоветского времени по отношению к «торговцам», начиная со «спекулянтов» и «воров» и кончая «кавказцами». При этом негативные оценки поколения 40-летних и старше чаще всего ограничиваются общими констатациями типа «все они там воруют», «знаем мы, как там можно заработать, все одинаковые» и пр.

Однако, отношение к рынку — не единственное различие между молодежью и более старшими поколениями. Радикально изменилось отношение к торговой деятельности в целом: молодое поколение Рыбинска уже не воспринимает торговлю как малоуважаемую, непрестижную работу, а тех, кто там работает — как людей «второго сорта». Что касается старшего поколения, то оно в основном сохраняет верность принципам советской эпохи — торговля, тем более частная,

воспринимается как сфера, где воруют, как «грязное» занятие, которым приличный, уважающий себя человек заниматься не станет. Конечно, в тяжелую минуту и респонденты среднего возраста вынуждены подрабатывать на рынке, но при первой же возможности устроиться куда-нибудь «на предприятие» сразу бросали свои рыночные занятия, даже несмотря на потерю в зарплатке.

В-третьих, в представлении респондентов рынок выступает как поле этнической конфронтации.

Пожалуй, лишь одно общее свойство объединяет поколения «отцов» и «детей» в их отношении к рыночной торговле: через критическое отношение к рынку и те и другие пытаются обрести позитивную этническую самоидентификацию — «воруют и наживаются» на рынке представители других этносов, «не наши», а «наши» вынуждены подстраиваться под чужие правила игры, потому что не могут противостоять рыночной «этнической агрессии».

«У нас рынок — одни лица кавказской национальности. У нас ведь очень дешевая рабочая сила. Зачем он будет стоять, если он просто купит девчонку за 5 тысяч? А она будет стоять от и до, у нее других средств к существованию нет». (Ирина, 45 лет, служащая).

«Там же весь базар одни черные, ну эти, кавказцы. И девки русские торгуют от них. Они тут вообще как у себя дома. Напрягают, короче». (Алексей, 25 лет, безработный).

В-четвертых, рынок начинает приобретать несвойственную ему роль, «перетягивая» на себя многие важные атрибуты первичного сектора рынка труда.

В условиях экономического кризиса складывается парадоксальная ситуация, когда мелкая рыночная торговля, которая согласно любым теориям, представляет собой периферийную часть рынка труда, в Рыбинске начинает фактически занимать центральное положение в структуре существующих рабочих мест. Если подойти к анализу этой проблемы с точки зрения теории двойственного рынка труда, то очевидно, что уже сегодня рыбинский рынок (а точнее сказать — базар) приобретает некоторые черты первичного сектора.

Конечно, рабочие места на рынке не обладают всеми атрибутами полноценного первичного сектора. В частности, рынок не способен обеспечить занятым на нем наемным работникам такие важнейшие преимущества первичного сектора как гарантии занятости, высокий уровень социальной защищенности и соблюдение нормальных режимов труда. Здесь требуются минимальные профессиональные навыки, практически отсутствует профессиональное обучение, а понятие квалификации настолько расплывчато, что вообще едва ли применимо к большинству видов работ. Отношения между работодателем и наемным работником не имеют регулярного характера, распространены работы по неформальным договорам, нет отпусков и оплаченных больничных листов.

Казалось бы, это дает все основания отнести рыночную наемную занятость ко вторичному сектору рынка труда. Однако, вместе с тем, можно привести и серьезные контраргументы.

Первый аргумент имеет чисто экономический характер. Рынок успешно выигрывает конкуренцию с традиционным первичным сектором, представленным крупными государственными и акционерными предприятиями, с точки зрения уровня и стабильности оплаты труда, что в условиях Рыбинска, где зарплату платят редко и скупо, является одним из важнейших плюсов любого рабочего

места. Если сравнить средний заработок высококвалифицированного рабочего на заводе и заработок наемного продавца на рынке, то перевес будет явно в пользу последнего: месячный заработок на рынке в 3-4 раза превышает уровень заработной платы на предприятиях.

Второй аргумент связан с возможностями социального продвижения, которые открываются рынком. Возможности эти на самом деле, конечно, не так уж велики, и большинство рыночных торговцев начинает и заканчивает свою карьеру в роли наемного работника у «хозяина». И, тем не менее, именно рыночный путь социального восхождения в наибольшей степени отмечен признаками социальной мифологии, сплетенной вокруг «мечты о достатке»

Рынок как *канал восходящей социальной мобильности* — новое и практически малоисследованное направление в социологии обществ переходного типа. Попробуем хотя бы частично восполнить этот пробел.

В глазах многих молодых рыбинцев рыночный путь социального восхождения выглядит гораздо более привлекательным и перспективным, чем фактически заблокированный канал образовательной социальной мобильности. Если попытаться реконструировать на основе интервью контуры «рыбинской мечты», то ее главный смысл можно в самом общем виде свести к тому, чтобы открыть собственное дело, чаще всего связанное с торговым посредничеством. А «технологии» осуществления этой мечты практически всегда пролегают через рынок, через наемную занятость у «хозяина». Это и понятно, ведь основной лейтмотив рассказов респондентов — сожаления об отсутствующем начальном капитале.

«А чего сидеть на заводе, денег же все равно не платят. Да и потом, это что — деньги что ли, что они там дают? 400 тысяч — это деньги?! Да это одно унижение сплошное, да еще и по несколько месяцев задерживают. Тут как: либо надо уезжать вообще отсюда, а там — где жить? Либо на рынок идти, а для этого надо деньги иметь, денежки... А где их взять, спрашивается? У мамы с папой? Так у них у самих нет ничего, как кроты на огороде копаются, и все. Был бы хоть какой капитал, я бы точно «раскрутился», я уже и с ребятами говорил, да что толку — денег-то ни у кого же нет...». (Алексей, 25 лет, безработный).

В этой ситуации воплощением жизненного успеха становятся судьбы тех знакомых, которым удалось, начав с наемной рыночной занятости, накопить первоначальный капитал и потом успешно «раскрутиться». В качестве примера приведем вполне типичную историю:

«Вот у нас парень из класса, он тоже начал с рынка. Сначала торговал на хозяина, потом скопил немного, где-то чего-то занял, перекрутился, съездил в Турцию, привез тряпки, продал, потом еще раз, а потом уже с кем-то там закорешился, сам уже не ездил. Сейчас завел свой лоток, у него уже там несколько человек работают, машину купил, дачу строит ... Вообще крутой стал...». (Андрей, 27 лет, рабочий).

В некоторых случаях рыночная карьера явно является вынужденной. Это особенно характерно для тех, кто потерял работу в возрасте 35-40 лет. Для этих людей в Рыбинске практически нет надежд на трудоустройство, и рыночная «раскрутка» выступает единственной альтернативой пособию по безработице и «огородному выживанию».

«Я пока была без работы, пару месяцев работала на рынке, на лотке. Меня устроила знакомая, которая раньше тоже работала у нас на заводе, а потом ее

сократили. Она тогда сразу пошла торговать, даже на биржу не вставала. Все равно без толку, женщина, да после 40 лет — ее же никто не возьмет. Она только сначала на рынке стояла на лотке, а потом они с сестрой стали на пару это дело раскручивать. В общем, сейчас она неплохо устроена, и заработки, и все, ну и не стоит сама, конечно...». (Татьяна, 45 лет, служащая)

Итак, образовательный статус благополучно «выпадает» из утверждающейся сегодня модели восходящей социальной мобильности, а его место занимает статус экономический. Именно он в представлении многих наших респондентов становится не только синонимом социального положения, но и подлинным воплощением жизненного успеха.

Конечно, рыночный путь социальной мобильности привлекает в первую очередь тех, кто принадлежит к менее образованной, малообеспеченной части населения, и в этом смысле мечта о «рыночной карьере» обладает всеми атрибутами социального мифа. Как раз те, кто обладает наименьшими индивидуальными ресурсами в виде образования, квалификации, наследственного социального капитала, более всего склонны видеть выход в быстром и, по их мнению, не слишком затруднительном рыночном обогащении. Более образованная часть жителей города пока еще «хранит верность» прежней, образовательной модели социальной мобильности, хотя и отдает себе отчет в ее бесперспективности в условиях Рыбинска.

В этой ситуации неудивительно, что молодежь Рыбинска активно стремится на рынок и готова работать там кем угодно, лишь бы в секторе, где еще не замерла жизнь, где есть хоть какие-то шансы, «устроиться в жизни».

Однако, если посмотреть на эту ситуацию в более отдаленной перспективе, то она не вселяет особого оптимизма. Конечно, приходя на рынок, многие надеются со временем организовать свое дело, но реально достигают этого единицы. В Рыбинске мало платят, а, следовательно, невелик и платежеспособный спрос со стороны населения, поэтому серьезного расширения рыночного сектора ждать особо не приходится. А в качестве наемных работников на рынке нужны только молодые и здоровые, не слишком обремененные семейными проблемами. И сразу же встает вопрос: а что потом? Если не удалось за это время войти в дело или организовать свое собственное, будут ли шансы у сегодняшних «успешных» торговцев устроить свою дальнейшую жизнь?

Нужно сказать, что тревога о жизненных перспективах молодежи Рыбинска была одним из основных сюжетов, который спонтанно возникал практически в каждом интервью. Как же представляют себе выход из этой ситуации наши респонденты? Их позицию можно без преувеличения охарактеризовать как позицию социальной ответственности, справедливого перераспределения жизненных шансов между старшим поколением и молодежью. Главный смысл этой точки зрения в том, что молодежь не имеет работы, потому что в городе слишком много работающих пенсионеров. Именно они должны освободить свои рабочие места, чтобы дать возможность молодому поколению нормально начать свою трудовую жизнь. Но на этом пути видятся и очень серьезные препятствия: дело ведь в том, что большинство этих пенсионеров — люди с положением и со связями, люди у власти. Они не уйдут сами, по доброй воле, а возможностей заставить их сделать это сегодня практически нет.

«Ведь вы посмотрите: самые хорошие места у нас занимают пенсионеры. А я

так считаю, что их пора, наверное, отправлять на отдых, пускай они занимаются дачами. У них у всех прекрасные дачи, я вам скажу. Ведь молодежи продвинуться совершенно невозможно. А они сами не торопятся освободить место. Здесь, очевидно, должна быть рука и сверху. До 60-ти доработал, пенсию получаешь, прожиточный минимум у тебя есть, ну и хватит... Пускай молодежь-то работает, нам же легче самим будет жить». (Василий, рабочий).

«Ну зачем я буду сидеть, имея пусть даже эти 200-300 тысяч, если я вижу, что рядом девочка, у которой такой же точно диплом — ей некуда совершенно устроиться? Пускай она теперь работает! Нельзя же думать только о себе, что вот я буду получать зарплату, пускай там 400 тысяч, пусть я получу еще 300 тысяч пенсию, а рядом будет ходить мальчишка, безработный, и заглядывать, как кто-то ест кусок хлеба. Я так не могу. И мне кажется, человек до 55-ти, до 60-ти лет — дожили, доработали, ну освободите места для молодежи. Пускай молодежь у нас работает, чтобы лишней преступности не было, чтобы не было бродяжничества. А так... До тех пор, пока у нас так будет, мы так и будем ходить по болоту». (Галина, 52 года, служащая).

У читателя (как, впрочем, и у авторов статьи) может возникнуть естественный вопрос: неужели все действительно так плохо? Неужели нет юношей и девушек, которым удастся вырваться из замкнутого круга, из того жесткого «сценария», который (осознанно или нет) был предусмотрен для жителей российской провинции авторами либеральных реформ?

Конечно же есть, но исключения лишь подтверждают правило. Мы расскажем истории двух наших респондентов, которые успешно (хотя и различным образом) сумели найти для себя каналы восходящей социальной мобильности.

История первая.

Виктор, 29 лет, по образованию — музыкант, по профессии — сотрудник риэлторской фирмы.

Его биографию можно назвать не просто типичной для нашего времени, более того — символической. Начиналась она в полном соответствии с накатанным сценарием советских времен — талантливый юноша из провинции едет учиться в Москву. Виктор родился в Рыбинске, там же окончил музыкальную школу и училище, а затем, немного поработав в местной филармонии, отправился продолжать образование в столицу. Успешно сдал вступительные экзамены и был зачислен на первый курс. Поселился в общежитии, получил временную прописку и начал свою московскую жизнь. Однако, получить диплом о высшем музыкальном образовании ему так и не пришлось — он доучился только до четвертого курса. Почему? Да просто потому, что к тому времени он уже больше двух лет подрабатывал в одной из московских риэлторских фирм. Вначале это сотрудничество было для него просто способом заработать — родители не имели возможности серьезно помогать деньгами. Но к концу третьего курса стало ясно, что совмещать полноценную учебу и работу становится все труднее. Именно здесь перед ним встала необходимость сделать свой выбор. И он его сделал. По его собственному признанию, вполне осознанно, взвесив все «за» и «против». Он выбрал работу и ушел из института. Основные соображения: музыкой он себя даже в Москве не прокормит, а уж в Рыбинске — и подавно. Сейчас живет в Москве (имеет временную прописку), женился, неплохо зарабатывает, хотя по московским меркам, да еще с учетом оплаты за снимаемую квартиру, этого хватает только на более или менее приличную жизнь. В Рыбинск возвращаться не собирается, при-

езжает лишь в отпуск. Жизнью своей в целом доволен, работа нравится, хотя иногда жалеет, что пришлось оставить институт. Говорит, что из их класса многие уехали в другие города. Некоторые устроились неплохо, другие хуже, но возвращаться никто не думает.

История вторая.

Ольга, 32 года, образование высшее, работает учителем младших классов в средней школе.

Ольгин путь, хотя и выглядит менее «экзотично», чем трудовая биография Виктора, также представляется нам достаточно символичным на фоне сегодняшней рыбинской действительности. Ольга получила профессию учителя младших классов в Рыбинске, затем несколько лет работала в деревне, а с 1988 г. по 1996 г. преподавала в одной из средних школ Рыбинска. В момент проведения интервью она находилась в отпуске по уходу за ребенком, но собиралась выйти на работу еще до окончания трехлетнего срока. Дело в том, что ее пригласили на новую, перспективную работу, и она боялась, что может потерять место.

А началась эта история в 1992 г., когда Ольга увидела объявление о приеме на заочное (платное) отделение факультета психологии Университета при Российской Академии образования. Она подала документы, благополучно поступила и в 1997 г. уже должна была бы получить диплом, если бы не взяла академический отпуск в связи с рождением ребенка.

Какими же мотивами она руководствовалась, принимая решение о продолжении образования? По ее собственному признанию, помимо интереса к психологии, который возник еще во время учебы в институте, ею двигало и желание как-то устроить свое профессиональное будущее, иметь в жизни лучшие перспективы, чем просто учитель средней школы. Кроме того, в связи с падением рождаемости в Рыбинске уже сейчас отмечается снижение наполняемости классов, слияние их, а, следовательно, возникает и реальная угроза сокращения кадров.

Сейчас ее перспективы выглядят достаточно обнадеживающими: даже не получив еще формально диплома, она уже нашла себе (естественно, через знакомых) место психолога в медицинском учреждении, где ее деятельность будет связана как с аналитической работой, так и с практикой.

Конечно, надо отметить, что в случае Ольги успех был достигнут во многом благодаря помощи ее родителей. По признанию ее мамы, Ольга с мужем и маленьким ребенком вряд ли смогли бы обеспечить себя материально, если бы жили отдельно, не говоря уже о плате за обучение в Университете. В этом смысле можно сказать, что Ольгина стратегия социальной мобильности в определенной степени опиралась на тот ресурсный потенциал, который был накоплен старшим поколением.

Как можно видеть из этих рассказов, в одном случае успех сопровождался отказом от продолжения образования по выбранной профессии, в другом все проходило с точностью до наоборот — именно инвестиции в образовании создали возможность повышения социального статуса. Однако при всем различии историй Виктора и Ольги, есть очень важное качество, которое объединяет оба рассказа: и в том и в другом случае респонденты вырвались из «замкнутого круга», продемонстрировали свою личностную зрелость, умение эффективно использовать и наращивать индивидуальные адаптационные ресурсы, в конечном счете — способность противостоять социальному давлению и делать самостоятельный выбор.

Вместо заключения

Заканчивая рассказ о сегодняшней непростой жизни старинного города Рыбинска и о его жителях, хотелось бы сформулировать некоторые самые общие выводы, которые, как нам представляется, справедливы для многих российских провинциальных городов.

На наш взгляд, результаты проведенного обследования достаточно убедительно подтверждают уже высказывавшийся социологами тезис о том, что Россия до сих пор не преодолела «синдром бедного общества». Как подчеркивают Л.Д. Гудков и М.В. Пчелина, бедное общество — «это не просто общество с ограниченными материальными ресурсами, а общество, ограничивающее себя в возможностях действия, соответственно, страдающее от недостижимости желаемого, болезненно переживающее амбивалентность своих ценностных порядков, общество завистливых людей» (30, с.36). Рассматривая данные проведенного нами обследования под этим углом зрения, можно выявить исходную противоречивость, заложенную в подобном типе сознания. Действительно, важнейшая дефицитная ценность, главное, что осложняет жизнь людей, — это низкий уровень доходов. Об этом же говорят и референции типа «люди с деньгами» в ответах на вопросы о наиболее защищенных слоях населения. Получается, что важнейшее условие нормальной жизни и хороших перспектив — это наличие материального достатка, «свободных» денег.

Вместе с тем, на уровне средств достижения желаемого наши респонденты демонстрируют совершенно иную модель. Исключительно низкие показатели социальной мобильности свидетельствуют не только (и не столько) о суженных возможностях для реализации своей «мечты о достатке», но и о психологической и социальной неготовности к подобным изменениям, о глубокой укорененности в умах «советской» модели жизненного пути и успеха, связанной с низкой мобильностью, высокой зависимостью от государства и выраженной потребностью в гарантированном будущем. И если для западного общества уже давно стала тривиальным фактом взаимосвязь между достижительной мотивацией и реальным уровнем собственных доходов, то для нашей страны этот тезис и сегодня остается плохо осознанной абстракцией, весьма далекой от сознания и бытия большинства населения.

На эту проблему можно посмотреть и под другим углом. Система, объединяющая стереотипы сознания и поведения, оказывается фактически почти замкнутой: низкий достаток, ведущий к стремлению сохранить социальные гарантии, «тянет за собой» и неизменность социального статуса, воспроизводящего, в свою очередь, низкую материальную обеспеченность и т.д. Как показывает опыт, такая модель социального устройства может успешно функционировать лишь при наличии мощной перераспределительной политики со стороны государства, как это было, например, в нашем недалеком социалистическом прошлом.

В условиях же резкого свертывания такой политики и отказа государства от выравнивания стартовых шансов, что и происходит в последние годы, неизбежно запускается механизм ускоренной поляризации общества, который создает «два все далее расходящихся контекста существования, два социальных мира, перегородки между которыми становятся все прочнее. В одном из них успешно действуют молодые, образованные, легко адаптировавшиеся к происходящим переменам

социальные акторы. Здесь существуют неплохие заработки, высокие стандарты потребления, если и не равные сейчас западным, то, по крайней мере, ориентирующиеся на них... Другой контекст существования можно назвать советским образом жизни, из которого изъяли основной стержень — опекающие функции государства. Эта социальная реальность характеризуется крайне низким уровнем доходов, угрозой безработицы, снижающимся статусом, отсутствием возможности улучшить собственную жизненную ситуацию личными усилиями» (37, с.39).

Когда численность таких людей дорастет до критической отметки? Когда тем из них, кто из последних сил пытается держать голову над водой, надоест жить по сценарию безвыходного «замкнутого круга»? Нам не хотелось бы, конечно, выступать в роли Кассандры, предрекающей падение режима, но сейчас, летом 1998 г., первые признаки приближения социального взрыва уже налицо.

Жители российской провинции уже доказали свое умение выживать в навязанной им безальтернативной ситуации; теперь им предстоит осознать себя полноправными гражданами своей страны, имеющими право на собственный выбор.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Баскакова М. Проектирование и контроль выборочной совокупности / Права женщин в России: реальная практика соблюдения и массовое сознание. М. 1998.
2. Предварительные итоги социально-экономического развития г. Рыбинска и Рыбинского района в 1995 г. Рыбинск, 1996.
3. Отчет о деятельности Центра Занятости населения Рыбинского муниципального округа за первое полугодие 1997 г. Рыбинск, 1997.
4. Состояние экономики промышленности Рыбинского муниципального округа за 6 месяцев 1997 г. Аналитический отчет. Рыбинск, 1997.
5. Статистический бюллетень. Госкомстат России. М., 1998. № 1.
6. Луныкова Л. Практика защиты прав гражданами г. Рыбинска (личный опыт опрошенных) / Жители города Рыбинска о соблюдении прав человека в России. Материалы научно-практического семинара, проведенного в Рыбинске 28 апреля 1998 г. М., 1998.
7. Баскакова М. Проблемы и права работников с семейными обязанностями / Жители города Рыбинска о соблюдении прав человека в России. Материалы научно-практического семинара, проведенного в Рыбинске 28 апреля 1998 г. М., 1998.
8. Хоткина З. Соблюдение прав человека в зеркале общественного мнения жителей Рыбинска / Жители города Рыбинска о соблюдении прав человека в России. Материалы научно-практического семинара, проведенного в Рыбинске 28 апреля 1998 г. М., 1998.
9. Кошкарева Т., Нарзикулов Р. По уровню потребительских расходов треть населения России превратилась в средний класс // Независимая газета. 1998. 21 февраля.
10. Красильникова М. Динамика показателей благосостояния населения по данным социологических опросов // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень ВЦИОМ. 1997. № 6.
11. Зубова Л.Г. Личные доходы: сравнение данных официальной статистики и

- результатов социологического мониторинга // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень ВЦИОМ. 1995. ноябрь-декабрь.
12. Попова И., Куняевский М. Социальная цена "запаздывающей" модернизации // Социологический журнал. М., 1997. №3.
13. Аргументы и факты. 1998. № 9.
14. Горшков М. Россияне об итогах 1997 года и надеждах на 1998-й // Независимая газета. 1998. 16 января.
15. Межнациональные отношения в Хакасии. М.; Абакан, 1997.
16. Ослон А. Последний год России. Хроника общественного мнения: июль 1996-го - март 1997 года // Независимая газета. 1997. 10 апреля.
17. Горшков М. Осенние тревоги россиян // Независимая газета М. 1997. 17 октября.
18. Горшков М. Что с нами происходит? Экономический и психологический кризис в стране разрушает российскую ментальность // НГ-Сценарии. 1997. Май. №6.
19. Косова Л. «Человек советский» - возможность типологии // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень ВЦИОМ. 1997. №2.
20. Вагин В. Русский провинциальный город: ключевые элементы жизнеустройства // Мир России. М., 1997. № 4.
21. Динамика ценностей населения реформируемой России. Отв. редакторы Н.И. Лапин и Л.А.Беляева. М., 1996.
22. Левада Ю.А. Социальные типы переходного периода: попытка характеристики // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень ВЦИОМ. 1997. №2.
23. Латынина Ю. «Страна по имени провинция» и российские реформы // Сегодня. 1996. 28 февраля.
24. Громова Р. Сравнительный анализ типичных форм социальной мобильности в российском обществе до и после 1985 года // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень ВЦИОМ. 1998. №1.
25. Хахулина Л.А., Стивенсон С.А. Неравенство и справедливость // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень ВЦИОМ. 1997. № 2.
26. Тюрюканова Е. Отношение к миграции и миграционное поведение жителей Рыбинска / Мужчины и женщины города Рыбинска глазами социологов. Материалы семинара. М., 1998.
27. Об итогах обследования населения по проблемам занятости в марте 1996 года. Ярославский областной комитет государственной статистики. Ярославль, 1996.
28. Гудков Л.Д. Русский неотрадиционализм // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень ВЦИОМ. 1997. № 2.
29. Общая газета. 1998. № 29.
30. Гудков Л.Д., Пчелина М.В. (1995) «Бедность и зависть: негативный фон переходного общества», Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень ВЦИОМ. 1995. ноябрь-декабрь.
31. Хибовская Е. Трудовая мотивация и занятость // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень

ВЦИОМ. 1996. № 4.

32. Наумова Н. Жизненная стратегия человека в переходном обществе // Социологический журнал. 1995. № 2.

33. Население России о проблемах социальной справедливости и социального неравенства // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень ВЦИОМ. 1997. N 2 (март-апрель).

34. Роуз Р. Россия как общество песочных часов: Конституция без граждан // Конституционное право: восточноевропейское обозрение. 1995. Т. 12. № 3.

35. Константиновский Д. Молодежь в системе образования: динамика неравенства // Социологический журнал. 1997. № 3.

36. Здравомыслова О. Формирование жизненных стратегий / «Россия-1997. Социально-демографическая ситуация», VII ежегодный доклад. Отв.ред. Н.М.Римашевская, Е.Н.Яковлева. М., 1998.

37. Косова Л. Социальные реформы и динамика изменения статусов // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень ВЦИОМ. 1997. № 6.