

Занятость в современной России

Экономический статус занятого населения России: объективное и субъективное измерения



Коленникова Нина Дмитриевна – аспирант,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», Москва

E-mail: kolennikova-nina@mail.ru

Экономический статус занятого населения России: объективное и субъективное измерения

DOI: [10.19181/vis.2018.24.1.498](https://doi.org/10.19181/vis.2018.24.1.498)

Аннотация. В статье исследуются особенности распределения экономических статусов среди занятого населения России, а также взаимосвязи этих статусов с различными факторами, влияющими на экономическое благосостояние индивида. Приведена методика построения шкалы для замера объективных показателей экономического статуса работающего населения современной России. При разработке методологии исследования автор придерживается неовеберовской традиции, понимая под экономическим статусом индивида ряд объективных, количественно измеряемых индикаторов. В данном случае такими характеристиками являются: доход, наличие дополнительной недвижимости помимо основного жилья, а также наличие сбережений. Продемонстрировано, что экономический статус большинства населения имеет чётко выраженную «норму», которая относительно низка, и что наличие дополнительных экономических ресурсов в виде недвижимости, как правило, демотивирует россиян в их стремлении повышать текущий уровень дохода. Сделан также ряд выводов о специфике экономического статуса работающих россиян из разных образовательных и профессиональных групп. Выдвинута и проверена гипотеза о низком уровне влияния образовательного ресурса и профессиональной принадлежности на экономический статус рядового россиянина. Исследовано влияние формы занятости на показатели по шкале экономического статуса, а также особенности распределения его показателей в возрастных группах. Сделан вывод о том, что в каждой следующей возрастной когорте снижается как доля работников с экономическим статусом, соответствующим общероссийской «норме», так и тех, чей статус находится выше этой нормы. Сопоставлены объективные показатели экономического статуса россиян с субъективными оценками этого статуса. Исходя из наличия существенных расхождений между ними, автором делается вывод о неконсистентности объективных показателей и субъективных оценок. Эмпирической базой для анализа послужили данные 24-й волны ежегодного опроса РМЭЗ–НИУ ВШЭ, проходившего в конце 2015 г.

Ключевые слова: экономический статус, экономический ресурс, статусная консистентность, человеческий капитал, образование, профессиональная принадлежность

Социальная структура современного российского общества представляет собой результат коренных преобразований, начавшихся ещё на рубеже 1980–90-х гг. и продлившихся вплоть до настоящего времени. За это время произошли существенные изменения в экономической системе страны и социальных отношений, определившие специфику социальной стратификации современной России и оказавшие непосредственное влияние на перераспределение доходов среди населения. Наряду с этим произошло совмещение вновь возникших ролей и статусов с существовавшими ранее [Беляева 2007: 29]. В целом можно сказать, что начавшийся почти 30 лет назад трансформационный этап привёл к глубокой социальной дифференциации и резкому усилению социальных неравенств в социальном положении различных групп российского общества [Тихонова 2014; Горшков 2014], которые нуждаются в разностороннем изучении.

В связи с завершением трансформации социальной структуры российского общества возник вопрос о релевантных схемах её анализа. Отечественными исследователями неоднократно предпринимались попытки апробирования западных моделей анализа применительно к российской действительности [Тихонова 2007; 2014]. Подобные схемы не показали универсальности и потребовали существенной методологической корректировки. Тем не менее, для российских социологов, занимающихся вопросами неравенства, использование именно стратификационного анализа, хотя и с некоторыми ограничениями, стало основным инструментом, диагностирующим реальные масштабы социальной дифференциации [Черныш 2012: 23].

Как известно, социальное неравенство проявляется на различных уровнях и имеет разные формы. В данной статье мы оставим в стороне вопрос о формах, поскольку он выходит за рамки нашего предмета, и сосредоточим внимание на особенностях распределения экономических ресурсов, в совокупности определяющих экономический статус индивида в рамках вертикальной иерархии этих статусов. При рассмотрении экономического статуса как интегральной единицы анализа мы будем придерживаться рамок неовеберианской традиции. Исходя из её логики, экономический статус проявляется в ряде объективных, количественно измеряемых индикаторов. Придерживаясь в рамках этой традиции принципов градационного подхода, мы сможем также рассмотреть специфику и динамику экономического статуса представителей различных профессиональных и образовательных групп.

В ходе такого рода анализа важно учитывать, что экономический статус не сводится лишь к чисто монетарным его аспектам. Так, к примеру, в концепции английского экономи-

В связи с завершением трансформации социальной структуры российского общества возник вопрос о релевантных схемах её анализа.

ста А. С. Пигу отмечается, что экономическое благосостояние индивида включает характер и специфику работы, особенности взаимоотношений с другими людьми, жилищные условия и др. [Пигу 1985]. Многие из этих элементов не имеют денежного выражения, однако они выступают реальными факторами экономического благосостояния индивида. В целом экономический статус отражает место человека в системе экономических отношений и фиксирует в числе прочего также активные и потенциальные источники доходов. Активными чаще всего являются заработная плата, доходы от вторичной занятости, рентные платежи и т. п. К потенциальным источникам дохода можно отнести наличие дополнительной недвижимости, авторские права, патенты, акции и другие виды экономических ресурсов, способные приносить (хотя и не всегда приносящие) дополнительный доход. Все перечисленные ресурсы в большей или меньшей мере являются индикаторами экономического статуса, однако ими он далеко не ограничивается. Кроме того, важно учитывать устойчивость или характер соответствующих источников доходов – например, гарантированная заработная плата в «белом» секторе экономики далеко не тождественна в плане влияния на экономический статус индивида «серой» заработной плате, выплачиваемой на основе устной договорённости в теневом секторе экономики. В последнем случае индивиду не гарантируются ни отпуска, ни больничные, ни страховая пенсия. *Таким образом, предмет нашего исследования заключается в особенностях распределения экономических статусов среди занятого населения России и взаимосвязи этих статусов с различными факторами, влияющими на экономическое благосостояние индивида.*

Экономическое положение индивида, группы или общности является основой их социального статуса в большинстве существующих стратификационных моделей [Grusky 2001]. Подобные модели, как правило, могут отличаться по количеству и составу включённых в них индикаторов. Однако большинство из них учитывают размеры доходов и наличие разного рода собственности, а также знания и навыки индивидов или какие-либо иные их специфические ресурсы, имеющие определённую рыночную ценность.

В соответствии с этой логикой и с учётом особенностей имевшихся эмпирических данных, в качестве основных индикаторов мы использовали в рамках данной работы для построения шкалы экономического статуса занятого населения следующие переменные: *доход, наличие недвижимости и наличие сбережений.* Каждому индикатору нами присваивались определённые значения. Так, доход предполагал отнесение респондента в одну из групп по доходам

относительно региональной медианы.¹ Если ежемесячный индивидуальный доход в месяц у респондента составлял от 0 до 0,75 медиан доходного распределения в своем регионе², то он получал 0 баллов, за доход в диапазоне от 0,76 до 2 медиан ему присваивался один балл, и, наконец, если доход респондента превышал 2 медианы, он получал два балла. Следующий использованный нами показатель экономического статуса – наличие сбережений. Если респондент отвечал, что за последние 30 дней он откладывал сбережения, то ему присуждался один балл. Третий показатель отражал наличие у респондента в собственности недвижимости, помимо занимаемого жилья – если у респондента имелось дополнительное жильё (квартира) и/или дача/садовый домик, то ему присуждался один балл. Таким образом, нами была составлена пятиступенчатая (от 0 до 4 баллов)³ шкала, позволяющая, хотя и достаточно грубо, но всё же зафиксировать объективные показатели экономического статуса работающего населения страны.

В качестве эмпирической базы исследования были использованы данные репрезентативной части 24-й волны ежегодного опроса РМЭЗ–НИУ ВШЭ⁴, проходившей в октябре 2015–январе 2016 гг. Численность подмассива работающих россиян, ставших объектом нашего исследования, составила в этой волне 5230 чел.

¹ Существуют две большие группы методов выделения доходных групп – абсолютные и относительные, которые, в свою очередь, имеют различные вариации. Абсолютные подходы задают границы доходных групп конкретной денежной суммой и чаще используются для анализа социальной структуры в развивающихся странах. При использовании относительных подходов берутся медианные показатели дохода или доходное распределение по процентилям. Этот подход обычно используется в развитых странах, в которых исчезает необходимость говорить о бедности как пороге физического выживания человека. Как уже было показано в литературе, именно этот подход лучше работает в условиях современной России [Anikin&al 2016].

² Использование региональной, а не страновой медианы, было связано с существующим неравенством в доходах населения внутри отдельных регионов, и с тем, что статус индивида в столь огромной и неоднородной стране, как Россия, в большей степени определяется его местом в структуре регионального сообщества.

³ При расчёте показателей экономического статуса доля респондентов, обладающих экономическим статусом в 4 балла, составила лишь 0,4%, поэтому было решено объединить респондентов с показателем экономического статуса в 3 и 4 балла в одну группу. При этом уровень их доходов в большинстве случаев составлял не менее 2-х медиан.

⁴ «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE)», проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ООО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН.

Экономический статус работающих россиян: общая оценка

Экономические ресурсы, как и любые другие виды ресурсов, ограничены, но они не настолько дефицитны, как, например, властные [Коленникова 2017; Тихонова 2014 и др.]. Неудивительно поэтому, что нулевыми показателями экономического статуса обладает относительное меньшинство россиян – 29,9% (см. рис. 1). И хотя это достаточно значительная часть населения, но всё-таки у большинства россиян экономический статус характеризуется положительными значениями. Более того, у основной части населения фиксируется один и тот же показатель экономического статуса в один балл, что свидетельствует о существовании в этом отношении в современном российском обществе чётко выраженной «нормы». Ниже этой нормы находятся, как уже упоминалось выше, 29,9% занятых россиян, а выше – всего 18,2%. Причём экономический статус последних также дифференцирован в диапазоне от двух до четырёх баллов.

Экономические ресурсы, как и любые другие виды ресурсов, ограничены, но они не настолько дефицитны, как, например, властные. Неудивительно поэтому, что нулевыми показателями экономического статуса обладает относительное меньшинство россиян – 29,9%.

При определённых условиях даже относительно низкий доход позволяет иметь дополнительную недвижимость плюс к занимаемому жилью или формировать сбережения, хотя это скорее исключение из общего правила.

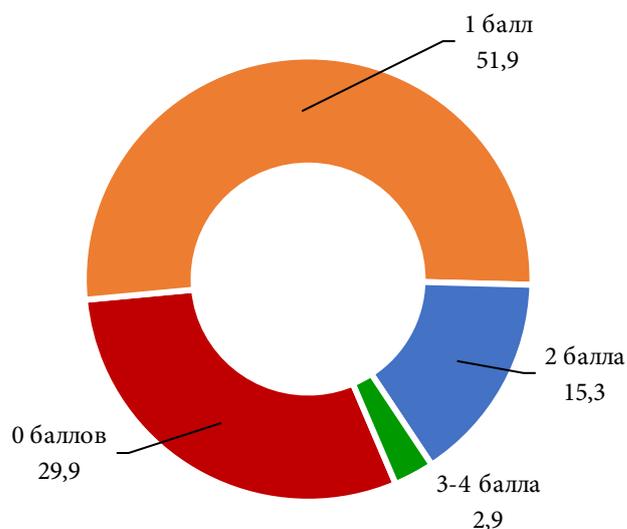


Рис. 1. Распределение работающего населения России по шкале экономического статуса, РМЭЗ–НИУ ВШЭ, 2015 г., %

Если посмотреть на характер распределения показателей экономического статуса по различным использованным нами индикаторам, то для большинства россиян его норма в один балл обеспечивается их заработной платой, которая хоть и больше, чем 0,75 медианы в их регионах, но размеры которой не позволяют им всё же откладывать сбережения и приобретать какое-либо недвижимое имущество. В то же время при определённых условиях, как видно из таблицы 1, даже относительно низкий доход позволяет иметь дополнительную недвижимость плюс к занимаемому жилью или формировать сбережения, хотя это скорее исключение из общего правила.

Таблица 1

Распределение работающего населения России по шкале и индикаторам экономического статуса, РМЭЗ–НИУ ВШЭ, 2015 г., %

Индикаторы экономического статуса, баллы	Экономический статус, баллы				
	0	1	2	3–4	
Доход	0	100,0	6,7	5,9	2,0
	1	-	93,3	45,6	64,7
	2	-	-	48,5	33,3
Вторая недвижимость (в т.ч. дача/садовый домик)	0	98,9	96,9	74,1	23,3
	1	1,1	3,1	25,9	76,7
Сбережения	0	99,0	97,7	78,9	35,3
	1	1,0	2,3	21,1	64,7
Второе жильё	0	99,8	98,7	89,7	57,3
	1	0,2	1,3	10,3	42,7
Доля группы в массиве		29,9	51,9	15,3	2,9

Учитывая решающую роль доходов в определении экономического статуса в целом и отдельных его индикаторов, остановимся на вопросе о доходах чуть подробнее. Согласно данным РМЭЗ (см. рис. 2), свыше половины группы, имеющей 0 баллов по нашей шкале – это люди, имеющие доходы в диапазоне от 7 до 15 тыс. руб. Верхняя же граница доходов этой группы без учёта занятого населения Москвы составляет 13 тыс. рублей. Диапазон доходов следующей группы (с показателем экономического статуса в один балл) составляет от 15 до 30 тыс. рублей, а без учёта москвичей – 15–20 тыс. рублей. Среди представителей следующих двух групп (имеющих показатели экономического статуса в два и три–четыре балла) уровень доходов существенно выше, но если исключить из выборки работающее население Москвы, то верхняя граница дохода и в них будет смещаться вниз. Это подтверждают и средние показатели доходов, даже несмотря на то, что при оценке доходов фактор регионального неравенства уже был учтён, поскольку в качестве «точки отсчёта» использовалась региональная медиана.

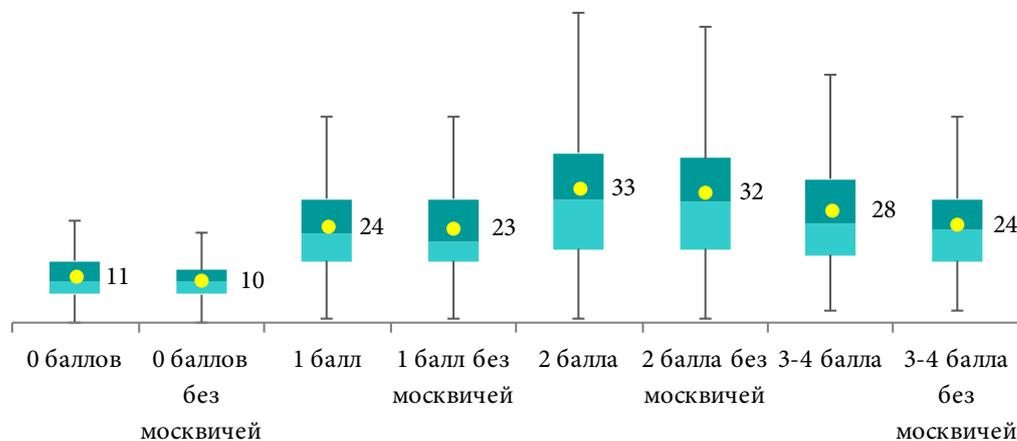


Рис. 2. Доходы в группах* с разными показателями по шкале экономического статуса, РМЭЗ–НИУ ВШЭ, 2015 г., %

*Ядро каждой из групп в данном случае составляло 50% от общей численности их представителей и, как видно, данная часть группы сосредоточена гораздо более компактно в определённом доходном интервале, чем остальные 50% каждой из групп.

Таким образом, если учесть все рассматриваемые признаки экономического благополучия в группах с разным экономическим статусом, а также глубину дифференциации доходов в них, то становится понятно, что *дифференциация экономического статуса связана не только с относительными, но и с абсолютными показателями доходов и их соотношением со стоимостью жизни в регионе*. Так, например, в Москве среди имевших доходы ниже двух медиан доходного распределения дополнительная недвижимость в виде дачи/садового домика была в 2015 году у 2,9% и ещё 0,5% имели второе жильё. Сбережения откладывали в данной подгруппе 2,2%. В то же время у остального населения с таким же диапазоном доходов частота наличия дополнительной недвижимости была несколько выше – 3,1% имели дачу/садовый домик и 1,4% – второе жильё. Откладывание сбережений практиковали 3,4% данной группы. Та же тенденция характерна и для групп с более высоким экономическим статусом. Так, например, среди работающих москвичей с экономическим статусом в два балла имели дачу/садовый домик 23,4%, ещё 8,5% являлись обладателями дополнительной квартиры. Сбережения откладывали 14,9%. Среди занятого населения остальных регионов соответствующие показатели составляют 26,1%, 10,5%, и 21,5%, т. е. и в этой группе «немосквичи» опережают москвичей довольно значительно. Однако наиболее интересно складывается ситуация с теми, показатель экономического статуса которых является максимальным и составляет 3–4 балла. Как среди жителей Москвы, так и среди остального населения страны доля обладающих дополнительной недвижимостью в данной группе максимальна и превышает соответствующую долю в группах работающих с меньшим количеством баллов (среди москвичей в ней имели дачу/садовый домик 57,1%, второе жильё – 57,1%, сбережения – 57,1%; среди остального населения страны имели дачу/садовый домик 77,6%, второе жильё – 42,0%, сбережения – 65,0%). При этом текущие доходы представителей группы с максимальным экономическим статусом далеко не самые высокие (см. рис. 2). Это позволяет говорить о том, что *наличие дополнительной недвижимости не мотивирует работника к повышению текущего дохода, поскольку создаёт у него ощущение своего рода «запаса прочности»*. В особенности это характерно для Москвы, где эта недвижимость может являться источником существенного дохода (к примеру, при сдаче жилья в аренду), сопоставимым с уровнем заработной платы от основной занятости.

Стоит также обратить внимание и на характер занятости россиян с разными показателями экономического статуса. Как видно на рис. 3, большинство россиян характеризуют свою занятость как официальную («белую»), при этом получаемая заработная плата даже при такой занятости не всегда является гарантированно «белой» в полном объёме. В группе риска оказываются работники не только с низкими значениями экономического

Дифференциация экономического статуса связана не только с относительными, но и с абсолютными показателями доходов и их соотношением со стоимостью жизни в регионе.

статуса, хотя наиболее стабильной в этом плане является всё же группа работников с максимальной величиной экономического статуса. Что же касается группы с нулевым показателем экономического статуса, то в ней минимален показатель оформленных официально, но довольно высок показатель получающих полностью «белую» зарплату. Это, вероятно, обусловлено двумя обстоятельствами: во-первых, представители данной группы реже остальных официально трудоустроены, а во-вторых, величина заработной платы официально трудоустроенных в ряде случаев не превышает минимально утверждённую (МРОТ).

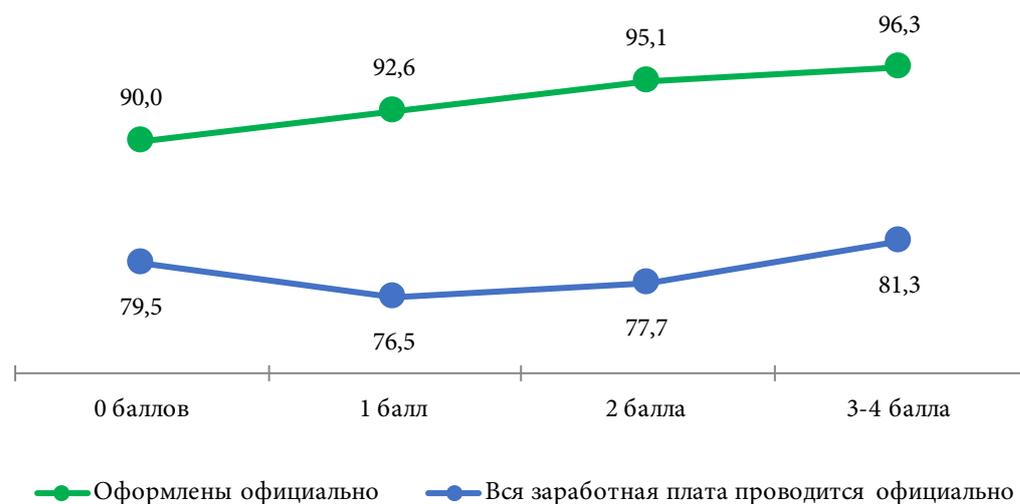


Рис. 3. Особенности характера занятости и оплаты труда в зависимости от величины экономического статуса, РМЭЗ–НИУ ВШЭ, 2015 г., %

Кроме того, среди работников, имеющих задержки по заработной плате (3,4% от общей численности работающих) чаще всего встречаются именно представители группы с экономическим статусом в 0 баллов (46,9% против 38,9% в группе с показателем этого статуса в один балл, 12,3% – в 2 балла и 1,9% – в 3–4 балла). Средняя сумма недоплаченных им средств, как впрочем и у тех, показатель экономического статуса которых составляет один балл, составляет более 2-х медиан доходного распределения в их регионах. Наконец, её представителей чаще, чем работников с более высоким экономическим статусом, беспокоит возможная потеря работы. В меньшей степени, но с повышенным беспокойством в этой области характеризуются и россияне с показателем экономического статуса в один балл.

Исходя из всего вышесказанного, можно предположить, что россияне с нулевым показателем экономического статуса – это люди, не просто характеризующиеся более низкими доходами, но и занимающие особое место в системе экономических отношений на рынке труда. Относительно хуже, чем у тех, чей показатель экономического статуса составляет 2–4 балла, показатели положения на этом рынке и у тех, у кого он составляет лишь один балл. А это значит, что шкала экономического статуса, предложенная нами, позволяет выделить группы, харак-

теризующиеся спецификой этого статуса не только в сфере благосостояния, но и более широко – в системе экономических отношений в целом.

В сложившихся условиях не удивительно, что у большей части занятого населения России, и особенно в группах с показателями экономического статуса в 0 и 1 балл, доминируют социальные установки, которые описал ещё в 1949 г. Дж. Дьюзенберри – «жить не хуже, чем другие» и «жить не хуже, чем раньше» [Duesenberry 1949]. При таких установках индивид не просто не может, но и не нацелен на откладывание сбережений и приобретение дополнительных экономических ресурсов. Главным для него становится реализация привычных потребительских паттернов, характерных для того социального слоя, к которому он принадлежит [Каравай, Тихонова 2015].

Такое положение вещей очень ярко характеризует современную российскую ситуацию, которую, впрочем, осознают и сами работающие. Так, 58,5% россиян отрицательно ответили или затруднились при ответе на вопрос о том, увеличится ли их заработок, если они будут работать с большей отдачей [Тощенко 2014]. По сути, у большинства работающих россиян нет уверенности в возможностях улучшения своей экономической ситуации за счёт собственных усилий, а их экономический статус фактически законсервирован внешними структурными ограничениями.

Учитывая масштаб этой проблемы в России, необходимо рассмотреть, какие же факторы и в какой степени влияют сейчас в нашей стране на экономический статус индивида, насколько уверенность в бесполезности изменений собственных экономических стратегий обусловлена внешними причинами, а также – какую роль в определении экономического статуса играют образование и профессиональная принадлежность, которые в значительной степени зависят от самого индивида.

В развитых странах экономический статус человека тесно связан с его образованием и местом в производственных отношениях, о чём свидетельствует популярность концепции человеческого капитала [Mincer 1962; Becker 2009]. В России же вот уже 100 лет доминируют уравнилельные подходы с приращением роли квалификации, что позволяет высказать гипотезу о том, что эти два фактора (образование и тесно с ним связанный профессиональный статус) будут слабо коррелировать с экономическим статусом респондента.

Рассмотрим в порядке проверки этой гипотезы соотношение показателей экономического статуса с основной характеристикой человеческого капитала – образованием респондента. Как видно из данных [таблицы 2](#), от группы к группе с всё более высокими показателями экономического статуса наблюдается прирост доли работников с высшим образованием. Однако большинство населения – это работники с экономическим статусом в 0 и 1 балл (в совокупности более 80% занятого

У большей части занятого населения России, и особенно в группах с показателями экономического статуса в 0 и 1 балл, доминируют социальные установки – «жить не хуже, чем другие» и «жить не хуже, чем раньше».

населения) и, хотя высшее образование в этих группах распространено в меньшей степени, нежели в других группах, но всё же большинство лиц с высшим образованием в стране сосредоточено именно в них. С другой стороны, в группах с экономическим статусом в 2 и 3 балла довольно велика доля работников со средним и средним специальным образованием. Проверка тесноты связи между уровнем образования и показателями экономического статуса подтвердила напрашивающийся в этих условиях вывод о том, что, хотя связь между уровнем образования и экономическим статусом, безусловно, есть, но она очень слабая¹. При этом существует группа россиян, для которых их относительно высокий экономический статус гораздо сильнее связан с монетарной отдачей на уровень их образования – это работники, практикующие непрерывное образование и самообразование. Согласно нашей классификации, это группа работников с законченным высшим и плюс к нему ещё каким-либо образованием. Помимо основного вузовского диплома такие работники обычно повышают квалификацию или получают дополнительное образование. Коэффициент ранговой корреляции Спирмена также отразил более тесную взаимосвязь между уровнем образования и величиной экономического статуса для данной группы². Однако, как уже было сказано, доля таких работников в современном российском обществе очень и очень невелика. Кроме того, и в этой группе большинство (71,1%) имеют показатели экономического статуса в 0–1 балл. Всё это *позволяет говорить о низкой роли человеческого капитала в современной российской экономике.*

Таблица 2

Образовательный уровень групп с различными показателями экономического статуса, РМЭЗ–НИУ ВШЭ, 2015 г., % *

Образование	Баллы по шкале экономического статуса				Доля группы в массиве
	0	1	2	3–4	
Незаконченное среднее и ниже	8,7	5,7	4,9	6,0	6,5
Законченное среднее	30,8	24,5	20,1	17,3	25,5
Законченное среднее специальное	32,8	31,0	28,2	26,0	31,0
Законченное высшее	23,7	32,0	36,8	38,0	30,4
Законченное высшее и выше	4,1	6,7	10,1	12,7	6,6

* Фоном в таблице выделены ячейки, показатели в которых превышают долю соответствующей группы в массиве.

¹ Коэффициент корреляции Спирмена между уровнем образования и положением по шкале экономического статуса для всех образовательных групп составил 0,153.

² Коэффициент корреляции Спирмена между уровнем образования и положением по шкале экономического статуса для группы лиц с образованием – «законченное высшее и выше» составил 0,346.

С учётом полученных выводов особую важность для понимания того, в какой мере специфика трудовой деятельности обуславливает доход россиян, приобретает распределение представителей разных профессиональных групп по группам, характеризующимся различными показателями экономического статуса (см. таблицу 3).

Таблица 3

Профессиональный состав* групп с разными показателями экономического статуса, РМЭЗ–НИУ ВШЭ, 2015 г., % **

Профессиональная группа по ISCO-08***	Баллы по шкале экономического статуса				Доля группы в массиве
	0	1	2	3–4	
Руководители (1 класс)	4,6	6,5	14,4	6,7	7,2
Профессионалы (2 класс)****	13,3	18,8	20,8	24,8	17,6
Полупрофессионалы (3 класс)	18,3	20,6	16,6	20,1	19,3
Занятые низкоквалифицированным нефизическим трудом (4 класс)	7,3	4,8	1,5	4,7	5,1
Работники сферы торговли и услуг (5 класс)	23,8	15,2	12,6	13,4	17,3
Квалифицированные рабочие, занятые ручным трудом (7 класс)	10,3	15,3	16,3	12,1	13,9
Квалифицированные рабочие, использующие машины и механизмы (8 класс)	8,4	14,0	14,5	15,4	12,4
Неквалифицированные рабочие всех отраслей (9 класс)	14,0	4,8	3,3	2,7	7,2

*Профессиональные статусы в использованном нами массиве РМЭЗ–НИУ ВШЭ кодируются в соответствии с четырёхзначной Международной стандартной классификацией профессий 2008 г. (ISCO-08), Geneva: International Labour Office, 2008.

**Фоном в таблице выделены ячейки, показатели в которых превышают долю соответствующей группы в массиве.

***Учитывая незначительную численность в массиве квалифицированных работников сельского, лесного хозяйств и рыбоводства – 7 человек (6 класс), данные по ним в таблице не представлены.

****Учитывая незначительную численность в массиве представителей 0 класса (военнослужащие – 27 человек), а также тот факт, что это были в большинстве своём люди с дипломом о высшем образовании, данные по ним были учтены в группе специалистов с высшим образованием (2 класс).

Как видно из таблицы 3, работники с нулевым экономическим статусом сосредоточены относительно чаще в 4-й, 5-й и 9-й профессиональных группах. Принадлежность к ним не предполагает владения какими-либо специфическими навыками или наличия специального образования вне зависимости от того, является ли труд физическим или нет.

Соответственно и оплата такого труда зачастую ниже региональной медианы, а в случае с неквалифицированным физическим трудом вообще близка к прожиточному минимуму (9-й профессиональный класс). Во всех остальных группах преобладают работники, чьи профессии требуют хотя бы минимального профессионального образования.

Кроме того, всё работающее население России можно условно объединить в четыре укрупнённые профессиональные группы, для которых характерна специфика распределения их представителей по шкале экономического статуса. Отдельную группу образует 1-й профессиональный класс – руководители. В силу их профессионального положения среди них очень низка (19,1% при 19,9–57,2% в других группах) доля тех, кто имеет нулевые показатели экономического статуса, а процент тех, чей статус превышает один балл, напротив, выше в сравнении с другими профессиональными группами (33,6% при 8,0–22,1% в других группах). Однако, на наш взгляд, это обусловлено скорее не столько уровнем их квалификации, сколько самим по себе властным ресурсом, который имеет в России значимую отдачу в виде высокой заработной платы [Коленникова 2017].

Следующую подгруппу формируют профессионалы и полупрофессионалы (2-й и 3-й классы), а также квалифицированные рабочие, использующие ручной или машинный труд (7-й и 8-й класс). Для того чтобы принадлежать к одной из перечисленных групп, требуется обладать специфическими знаниями и навыками, которые способны приносить материальную отдачу. В итоге, хотя доходы этих групп в целом ниже, чем у представителей первого класса, но относительно выше, чем у остальных работающих россиян. Доля лиц с показателями экономического статуса в 0 баллов во 2–3-м и 7–8-м классах сравнительно невелика и составляла в конце 2015 г. 19,9–28,0% в разных классах. Третью группу образуют работники, чья занятость не предполагает владения специфическими навыками или знаниями, но это работники нефизического труда (4-й и 5-й классы). Доля лиц с показателями экономического статуса выше одного балла среди них относительно мала (7,3 и 13,4% соответственно), а с показателями ниже этой «нормы» очень велика (43,0 и 40,7%). Однако наиболее массовой в этих группах является всё-таки подгруппа с показателем экономического статуса в один балл, как и по всей России в целом. Отдельно следует рассмотреть группу рабочих неквалифицированного труда, чей труд носит в основном физический характер. Показатели экономического статуса представителей данной группы имеют ярко выраженную специфику – это единственная группа, большинство которой составляют работники с экономическим статусом в 0 баллов. При этом показатель в один балл характеризует лишь 34,8% её предста-

вителей, а в два балла и выше – лишь 8,0%. Более того, если говорить не об экономическом статусе в целом, а о заработной плате, то 66,5% неквалифицированных рабочих обладают доходом ниже 0,75 региональных медиан. Диапазон их заработных плат составляет от 7 до 17 тыс. руб. (7–15 тыс. руб. без учёта работающих в Москве).

Тем не менее, хотя профессиональный статус и влияет на вероятность оказаться в той или иной группе, различающейся экономическим статусом, но, как видим, влияние это не носит решающего характера, во всех профессиональных группах можно встретить людей с различными экономическими статусами. Статистическая проверка взаимосвязи профессиональной принадлежности работника с показателями его экономического статуса подтверждает данный вывод¹.

В ходе анализа были обнаружены также интересные тенденции распределения экономических статусов в разных возрастных группах (см. рис. 4).

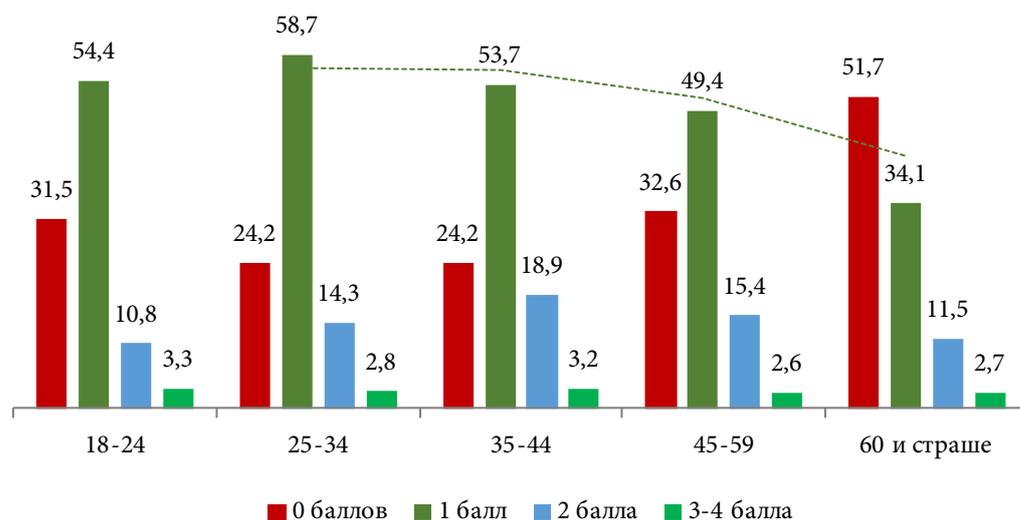


Рис. 4. Доли лиц с разными показателями экономического статуса в разных возрастных группах, РМЭЗ–НИУ ВШЭ, 2015 г., %

Рассмотрим сначала модальное значение экономического статуса в один балл – тенденция его изменения характеризуется сначала ростом его распространённости к 25–34 годам, а затем постепенным её снижением. Как видно на рисунке 4, выходя на рынок труда в 18–24 года, к 35 годам индивид достигает максимальной вероятности иметь «норму» экономического статуса. В следующее десятилетие вероятность повысить свой экономический статус для него возрастает (с 17,1 до 22,1%), а затем начинают возрастать разного рода экономические риски. В результате этого в каждой следующей возрастной когорте снижается как доля работников с экономическим статусом, соответствующим общероссийской «норме», так и тех,

¹ Статистическая проверка продемонстрировала существование слабой связи между профессиональной принадлежностью и экономическим статусом респондента – коэффициент Спирмена составил 0,105 (корреляция значима на уровне 0,01).

Хотя профессиональный статус и влияет на вероятность оказаться в той или иной группе, различающейся экономическим статусом, но влияние это не носит решающего характера, во всех профессиональных группах можно встретить людей с различными экономическими статусами.

чей статус выше этой нормы. В итоге в группе работающего населения пенсионного возраста преобладают уже работники с нулевыми показателями их экономического статуса – и это уже само по себе многое говорит о причинах продолжения трудовой деятельности в России после выхода на пенсию. К тому же обозначенную на рис. 4 линию спада можно продолжить и дальше, поскольку в нашу выборку входили только занятые индивиды, и очевидно, что у многих из тех, кто после выхода на пенсию прекратил работать, ситуация с экономическим статусом может быть ещё хуже.

Отдельно стоит рассмотреть соотношение объективного экономического статуса с субъективными оценками респондентами своего материального положения. Как видно из рис. 5, доминирующими оценками своего материального положения во всех группах работающих с различным экономическим статусом являются показатели в 4 и 5 баллов из 9 возможных. Разумеется, в группе с нулевым статусом преобладают низкие его оценки (от 1 до 3-х баллов), что соответствует объективным характеристикам экономического статуса её представителей. Однако и в наиболее благополучных группах доля оценивающих своё экономическое положение выше 5 баллов составляет лишь около четверти. Видимо, у работающего населения России отсутствуют устоявшиеся представления о том, какой доход может считаться высоким, и нет чёткого представления о разных уровнях экономического благополучия. Поэтому субъективные оценки работающих россиян своего экономического статуса довольно сильно расходятся с объективными его показателями. О слабой связи этих статусных иерархий говорят и статистические показатели – коэффициент Спирмена составляет для них всего 0,140. Это не позволяет говорить о консистентности субъективных оценок и объективных показателей экономического статуса работающего населения России.

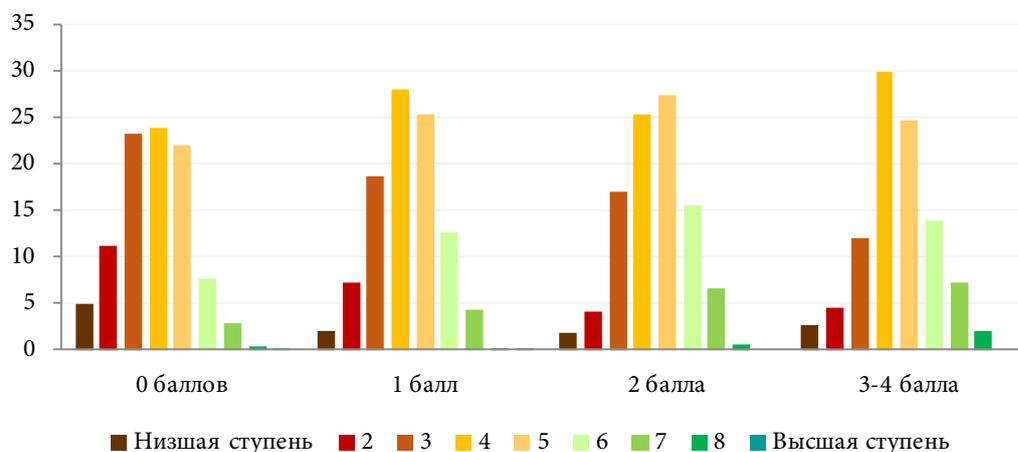


Рис. 5. Субъективная оценка своего материального положения в зависимости от показателей по шкале объективного экономического статуса, РМЭЗ–НИУ ВШЭ, 2015 г., %*

*Затруднившиеся с ответом (в совокупности 2%) на рисунке не представлены.

Выводы

Согласно результатам проведённого анализа можно заключить, что в настоящее время среди массовых слоёв работающего населения страны существует глубокая дифференциация по экономическому статусу, которая не совпадает с дифференциацией по доходу, обычно приковывающей к себе основное внимание исследователей. Однако экономический статус – это сложная интегральная характеристика, не сводимая только лишь к доходу и имеющая целый ряд как материальных, так и нематериальных аспектов, в том числе включающая специфику места работника на рынке труда. Вследствие этого при подробном анализе экономического статуса обнаруживаются более глубокие корни экономического неравенства, чем просто неравенство доходов.

Сконструированная шкала экономического статуса позволила установить масштабы дифференциации массовых слоёв занятого населения России по их экономическому статусу и характер их распределения в соответствии с его показателями. При этом выяснилось, что в современном российском обществе существует чёткая «норма» экономического статуса, которой на нашей шкале соответствует значение в 1 балл. Эту норму можно охарактеризовать как «жизнь от зарплаты до зарплаты» без наличия дополнительных экономических ресурсов (дополнительной недвижимости или сбережений).

В этих условиях не удивительно, что среди большей части занятого населения при сложившейся ситуации с распределением экономических благ доминируют установки на «жизнь не хуже других» и «жизнь не хуже, чем раньше». Доминирование подобных установок в сознании занятого населения снижает вероятность откладывания сбережений и приобретения дополнительных экономических ресурсов. На первый план выходит реализация доминирующих привычных потребительских стандартов в группе, к которой относится индивид.

В качестве факторов, влияющих на распределение экономических статусов, были рассмотрены образование и профессиональная принадлежность. Проведённый анализ позволил показать, что эти факторы не оказывают решающего влияния на показатели экономического статуса, хотя определённая связь между ними существует.

Рассмотрение тенденций распределения экономических статусов в разных возрастных группах показало, что для большинства занятого населения в современном российском обществе до наступления среднего возраста (35–44 года) характерна тенденция повышения вероятности улучшения своего экономического статуса. Однако с переходом в старшие возрастные группы повышаются риски его ухудшения, причём это относится и к тем, чей экономический статус превышает общероссийскую «норму», и кого можно рассматривать как представителей наиболее благополучных слоёв.

Рассмотрение тенденций распределения экономических статусов в разных возрастных группах показало, что для большинства занятого населения в современном российском обществе до наступления среднего возраста (35–44 года) характерна тенденция повышения вероятности улучшения своего экономического статуса.

Сопоставление объективных показателей экономического статуса с субъективными оценками своего материального положения позволило зафиксировать значительные расхождения между ними, что свидетельствует о неконсистентности объективного экономического статуса и его субъективных оценок, вероятно в силу отсутствия чёткого представления у граждан о разных возможных для них уровнях экономического благополучия.

Библиографический список

Беляева Л. А. 2007. Материальное неравенство в России. Реальность и тенденции // Социологические исследования. № 11. С. 29–41.

Горшков М. К. 2014. Общественные неравенства как объект социологического анализа // Социологические исследования. № 7. С. 20–31.

Коленникова Н. Д. 2017. Особенности властного статуса занятого населения России // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. № 5. С. 214–232. DOI: 10.14515/monitoring.2017.5.12.

Овчарова Л. Н. 2012. Теоретико-методологические основы измерения бедности // SREPO. № 16. С. 15–38.

Пигу А. С. 1985. Экономическая теория благосостояния. Т. 1. М.: Прогресс. 511 с.

Тихонова Н. Е. 2007. Социальная стратификация в современной России: опыт эмпирического анализа. М.: Институт социологии РАН. 320 с.

Тихонова Н. Е. 2014. Социальная структура России: теории и реальность. М.: Новый хронограф, Институт социологии РАН. 408 с.

Тощенко Ж. Т. 2014. Экономическое сознание и поведение россиян: противоречия и парадоксы. 25 лет спустя // URL: <http://www.intelros.ru/readroom/alternativi/a1-2014/23391-ekonomicheskoe-soznanie-i-povedenie-rossiyan-protivorechiya-i-paradoksy-25-let-spustya.html> [Дата посещения: 21.10.2017].

Черныш М. Ф. 2012. Парадигмальные основания анализа социального неравенства в переходном обществе // Социологический журнал. № 2. С. 23–52.

Шкаратан О. И. 2008. Воспроизводство социально-экономического неравенства в постсоветской России: динамика уровня жизни и положение социальных низов // Мир России. № 4. С. 60–89.

Anikin V. A., Lezhnina Y. P., Mareeva S. V., Slobodenyuk E. D., Tikhonova N. E. 2016. Income Stratification: Key Approaches and Their Application to Russia // Официальный

сайт Высшей школы экономики. URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/70/151550862258ce11c0f37b9c1b59560cdf8b54e231/02PSP2016.pdf> [Дата посещения: 21.10.2017].

Becker G. 2009. Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education. Chicago: University of Chicago press. 412 p.

Duesenberry J. S. 1949. Income, saving, and the theory of consumer behavior. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 128 p.

Grusky D. 2001. The Past, Present, and Future of Social Inequality // URL: <http://homepage.ntu.edu.tw/~khsu/mobile/sup2.pdf> [Дата посещения: 21.10.2017].

Mincer J. 1962. On-the-job training: Costs, returns, and some implications // The Journal of Political Economy. Vol. 70(5). pp. 50–79.

DOI: [10.19181/vis.2018.24.1.498](https://doi.org/10.19181/vis.2018.24.1.498)

The Economic Status of Russia's Working Population: Objective and Subjective Dimensions

Kolennikova Nina Dmitrievna

Graduate student, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia. E-mail: kolennikova-nina@mail.ru

Abstract. This article examines peculiarities when it comes to the distribution of economic statuses among the working population of Russia, as well as the interconnections of said statuses with various factors which affect an individual's economic prosperity. Presented is a method for structuring a certain index, the purpose of which is to measure objective parameters of the economic status of modern Russia's working population. In developing this methodology the author adheres to the neo-Weberian tradition, assuming that an individual's economic status consists of a set of objective indexes which can be measured quantitatively. In this case these characteristics are as follows: income, the possession of additional real estate aside from the main place of residence, as well as the possession of savings. It is shown that the economic status of the population's majority has a clearly pronounced "norm", which is relatively low-level, together with the fact that the possession of additional economic resources such as real estate tends to lower Russian people's motivation when it comes to increasing their current level of income. Also presented is a series of conclusions which have to do with the specifics of the economic status of Russia's working people from various educational and professional groups. A certain hypothesis is brought forward and validated, concerning the insignificant effect of educational resource and professional affiliation on the economic status of common Russians. Examined is the effect of employment form on economic status scale indexes, as well as peculiarities when it comes to the distribution of its parameters among age groups. The following conclusion is made: within each successive age cohort there is a decrease in the amount of workers with an economic status corresponding to the Russian "norm", as well as the amount of those workers whose status exceeds said norm. The objective parameters of Russian people's economic status are compared with their subjective evaluation of said status. Given the presence of a considerable discrepancy between them, the author comes to the conclusion that objective parameters are not consistent with subjective evaluation. Data from the 24th wave of the yearly RLMS-HSE survey, conducted at the end of 2015, was used as an empirical base for analysis.

Keywords: economic status, economic resource, status consistency, human capital, education, professional affiliation.

References

Anikin V. A., Lezhnina J. P., Mareeva S. V., Slobodenyuk E. D., Tikhonova N. E. Income Stratification: Key Approaches and Their Application to Russia, 2016. The Higher School of Economics Official website. URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/70/151550862258ce11c0f37b9c1b59560cdf8b54e231/02PSP2016.pdf> [date of visit: 21.10.2017].

Becker G. Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education. Chicago, University of Chicago press, 2009. 412 p.

Beliaeva L. A. Materialnoe neravenstvo v Rossii. Realnost i tendencii [Material Inequality in Russia. Reality and Trends]. Sotsiologicheskie issledovaniya, 2007, no. 11, pp. 29–41 (in Russ.).

Chernysh M. F. Paradigmalye osnovaniya analiza socialnogo neravenstva v perehodnom obschestve [Sociological paradigms and analysis of inequality in a transition society]. Sotsiologichesky zhurnal, 2012, no. 2, pp. 23–52 (in Russ.).

Duesenberry J. S. Income, saving, and the theory of consumer behavior. Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1949. 128 p.

Gorshkov M. K. Obschestvennye neravenstva kak object sociologicheskogo analiza [Social inequalities as an object of sociological analysis]. Sotsiologicheskie issledovaniya, 2014, no. 7, pp. 20–31 (in Russ.).

Grusky D. The Past, Present, and Future of Social Inequality, 2001. The Web version. URL: <http://homepage.ntu.edu.tw/~khsu/mobile/sup2.pdf> [date of visit 21.10.2017].

Kolennikova N. D. Osobennosti vlastnogo statusa zaniatogo naselenija Rossii [Characteristics of the power status of employed population in contemporary Russia]. Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes, 2017, no. 5, pp. 214–232. DOI: 10.14515/monitoring.2017.5.12 (in Russ.).

Mincer J. On-the-job training: Costs, returns, and some implications. The Journal of political economy, 1962, vol. 70 (5), pp. 50–79.

Ovcharova L. N. Teoretiko-metodologicheskie osnovy izmerenija bednosti [Theoretical and methodological framework poverty measurement]. SREPO, 2012, no. 16, pp. 15–38 (in Russ.).

Pigu A. S. Economicheskaja teorija blagosostojaniya [The Economics of Welfare]. Moscow, Progress, 1985, vol. 1. 511 p. (in Russ.)

Shkaratan O. I. Vosproizvodstvo socialno-ekonomicheskogo neravenstva v postsovetskoy Rossii: dinamika urovnia zhizni i polozhenie socialnyh nizov [Reproduction of Socioeconomic Inequality in Post-Soviet Russia: Welfare Dynamics and the Situation of the Lower Strata]. Mir Rossii, 2008, no. 4, pp. 60–89 (in Russ.).

Tihonova N. E. Sotsialnaya stratifikaciya v sovremennoy Rossii: opyt empiricheskogo analiza [Social stratification in contemporary Russia: an empirical evidence]. Moscow, IS RAS publ., 2007. 320 p. (in Russ.).

Tihonova N. E. Sotsialnaya struktura Rossii: teorii i realnost [Social structure of Russia: theory and reality]. Moscow, Novy Khronograf, IS RAS publ., 2014. 408 p. (in Russ.).

Toschenko J. T. Economicheskoe soznanie i povedenie rossijan: protivorechija i paradoxy. 25 let spustia [Economic consciousness and behavior after a quarter of century (25 years later)]. Intelros. The Web journal. Release 2014. URL: <http://www.intelros.ru/readroom/alternativi/a1-2014/23391-ekonomicheskoe-soznanie-i-povedenie-rossiyan-protivorechiya-i-paradoksy-25-let-spustya.html> [date of visit: 21.10.2017] (in Russ.).