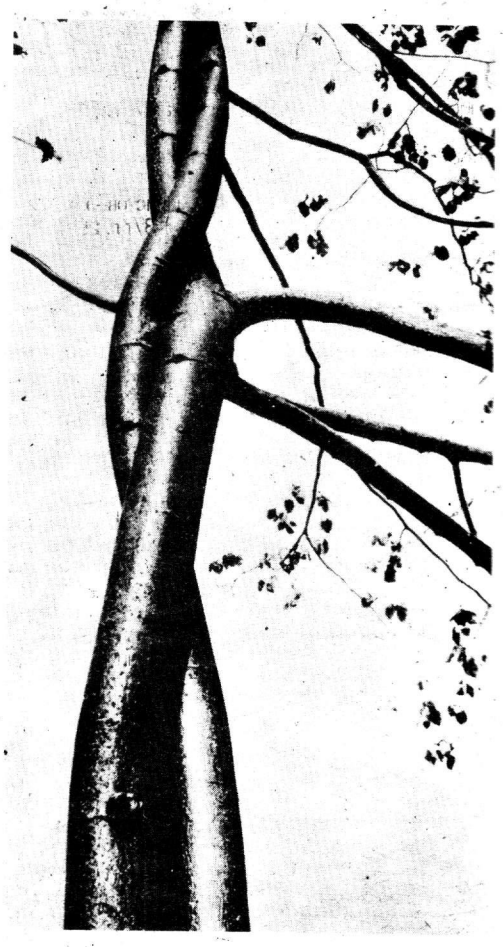


Покупательная способность населения России на 30 процентов ниже, чем в 1992 году

«Чтоб вам жить на одну зарплату»

Мое интервью с министром труда РФ Г. МЕЛИКЬЯНОМ началось нетрадиционно. Вопросы начал задавать он, а не я.

– «АиФ» в № 37 утверждает, что народ живет все лучше и лучше. У меня после вашей публикации телефон оборвали, спрашивают – неужто и правда?

– Но ведь это статистика, а не голословные выводы, – пыталась парировать я.

– Со статистикой сейчас играют, как с мячиком. В зависимости от того, какие цели преследуются. Хотите иметь положительные результаты – сравнивайте зарплату и реальную покупательную способность доходов с январскими показателями 1992 г., низшей точкой нашего падения, и тогда действительно получится все о'кей. Хотите представить противоположную картину – сравните данные с декабрем 1991 г., когда резко подскочили денежные доходы за счет упреждающих выплат и реальная покупательная способность была очень велика: вспомните пустые полки магазинов – в этом случае получается катастрофическое падение.

– Ну а как вы, Геннадий Георгиевич, оцениваете истинное положение дел?

– Реальная покупательская способность населения сегодня на 30% ниже, чем в 1991–1992 гг. Сейчас происходит наслоение двух процессов. С одной стороны – общее снижение реальных доходов, так как рост зарплаты в последние месяцы отстает от цен, а с другой – идет резкая поляризация доходов. В некоторых отраслях средняя зарплата составляет сегодня более 320 тыс. руб., при средней в промышленности – 87 тыс. Децильный коэффициент (соотношение зарплаты 10% самых низкооплачиваемых и 10% самых высокооплачиваемых) достиг 26 раз. Здесь мы обошли все страны мира. В США, например, в 1991 г. этот коэффициент равнялся 14, в Швеции – 11, в Китае – 3.

– Геннадий Георгиевич, сколько сейчас людей за порогом бедности?

– От 27 до 35%. Тревожно то, что на дно опускаются прежде всего семьи с детьми. Особенно семьи бюджетников. Образуется даже некий застойный слой бедности, вырваться из которого очень трудно...

Г. ВАЛЕЕВА.
«Аргументы и факты».

Последней умирает надежда,

или О том, что мужчины Магнитки тоже умеют считать деньги

Был такой анекдот: «Некто с самого верху выступает на съезде народных депутатов СССР.

– Товарищи! – говорит он. – В прошлом году мы были вынуждены повысить розничные цены на водку и коньячные изделия, но это никак не отразилось на благосостоянии советских людей. Уже в этом году мы повысили розничные цены на изделия из золота и серебра, однако и это не отразилось на благосостоянии советских людей. Теперь мы планируем повысить цены на некоторые продукты питания, при этом уверены, что новое повышение цен никак не отразится на благосостоянии советских людей.

Голос из зала:

– А вы их дустом пробовали?..»

До дуста и сегодня дело не дошло. Но эксперименты над нами продолжаются. Сколько их было после 1917 года – военный коммунизм, новая экономическая политика, коллективизация, индустриализация, пятилетки, семилетки... И за Америкой мы гнались, и ускорялись, и замедлялись, и в кооперативы объединялись, и снова ускорялись, а после провалившейся горбачевской перестройки начали брататься с «проклятыми» капиталистами. Теперь вот шагаем в рынок. Еще пара-тройка экономических новаций, и никакого дуста не надо будет...

И все же последней умирает надежда. Хочется верить в грядущие перемены. Верим, хотя силы и оптимизм на исходе, а каждый день приносит больше огорчений, чем радостей. Настроение портится, когда заходишь в магазин. Цены кусаются все сильнее. Раскручивающаяся спираль дороговизны опустошила и без того тощие кошельки. Уже и не вдумываешься в смысл введенного официально термина «прожиточный минимум». По-моему, он годится разве что для прогноза выживаемости животных в зоопарке. Это животным надо «выжить». А ведь человеку, как известно, кроме еды нужна и духовная пища. Значит, речь следует вести не о прожиточном, а социальном минимуме. Если же этот минимум снижается до прожиточного, то и человек опускается... до животного.

Минимальный потребительский бюджет, разработанный Всероссийским центром уровня жизни (ВЦУЖ) при Министерстве труда Российской Федерации, включает свыше 200 товаров и услуг, в том числе 80 продуктов питания. Этот бюджет, определяющий границу малообеспеченности людей, сегодня в среднем по России составляет 80 тысяч рублей на человека. Естественно, подавляющее большинство россиян не имеют таких высоких доходов. За время неуправляемого движения к рынку цены возросли в сотни раз, уровень промышленного производства упал наполовину, нищета пришла в каждую третью семью. Выборочные исследования, проведенные ВЦУЖ, показывают, что «примерно у 14 процентов обеспеченной части населения доля расходов на питание в бюджетах их семей составляла свыше 83,1 процента, у 31 процента – от 67,1 до 83,1, у 34 – от 44,1 до 67,0, у 14 – от 23,0 до 44,0. У 8 процентов наиболее обеспеченного населения удельный вес расходов на питание в бюджетах семей составлял менее 23 процентов».

А как живут и выживают магнитогорцы? Как правило, семейную бухгалтерию в основном ведут женщины. «Мужикам и невдомек, какая это каторга – планировать бюджет семьи, – сетовала одна моя знакомая. – Принесут зарплату, и крутись с ней. Пусть-ка и они посчитают, куда уходят деньги. Тогда, может быть, быстрее научатся помногу зарабатывать».

Столь категоричное утверждение не может не задеть мужского самолюбия. Именно на это самолюбие и бил я, расспрашивая представителей сильного пола о финансовых возможностях и потребностях их семей в продуктах, одежде, хозяйственных мелочах.

– Мы умеем и много зарабатывать и неплохо считать, – заявляет директор частной коммерческой фирмы Николай Поволяев. – Рост цен сегодня, инфляция напоминают неуправляемого скакуна, понесшего всадника к пропасти. Кому же, как не нам, мужчинам, обуздать строптивого «денежного коня».

– Хоть я и могу позволить себе попиршествовать, – откровенничает предприниматель, – все же деньгами на еду не разбрасываюсь. Продукты питания стараюсь брать отечественные. Ибо сам знаю, что большинство завозимых из-за рубежа деликатесов, самые низкопробные там, зачастую с высоким содержанием вредных для здоровья примесей. Радуюсь изобилию нашего базара. Его витамины на нашем столе каждый день. Спиртным не балуюсь, только по праздникам или в особых случаях.

Мы посчитали с женой – а у нас есть еще 15-летний сын – что в октябре наша семья потратила на питание 360 тысяч рублей, примерно столько же или чуть побольше – в ноябре. Это без учета трат на горячительные напитки.

Понятно, Николай состоятельный человек, и он может «позволить себе попиршествовать». Но, если разобраться по существу, 120 тысяч рублей на питание в среднем на одного члена семьи – это по нынешним ценам та самая оптимальная сумма, чтобы человек полноценно питался, получал все необходимые витамины и в конце концов был здоров.

О каком полноценном питании и здоровье может идти речь, если, допустим, труженик получает минимальную зарплату? Вчера на нее можно было купить чуть более двух килограммов вареной колбасы, сегодня... А если у этого работника есть хотя бы один иждивенец? Впору протягивать ноги...

По данным статистики семейных бюджетов, наметилась тенденция уменьшения среднедушевого потребления мяса и мясопродуктов, молока и молочных продуктов, сахара, кондитерских изделий, фруктов и овощей. Вынужденное перераспределение денежных доходов в пользу покупок продуктов питания искусственно ограничивает спрос на рынке непродовольственных товаров.

– Десять лет назад я получал 132 рубля пенсии, – говорит бывший металлург Иван Петрович Ануфриенко. – Это составляло 140 долларов. Сегодня минимальная заработная плата в России чуть больше 14 тысяч рублей, это что-то около десяти долларов. Моя пенсия нынче 45 тысяч рублей или 30 долларов. Вот насколько обесценилась наша жизнь. Для стариков уже отпали вопросы приобретения одежды, обуви. Не на что их покупать. Сегодня на первом месте вопрос еды, на хлеб с молоком ладно хоть хватает...

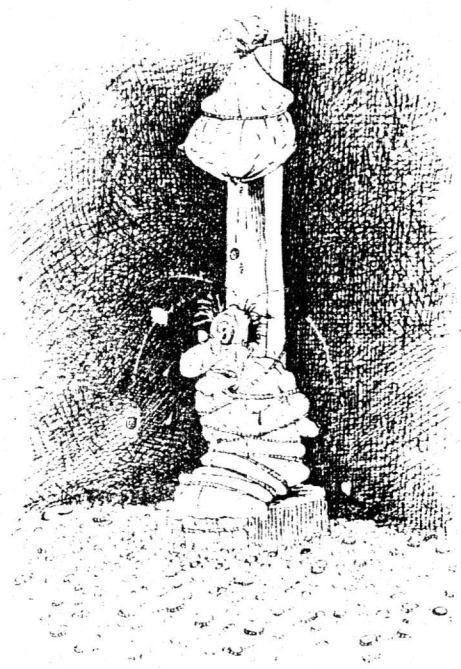
– В моей семье на питание в последние два-три месяца в среднем ежемесячно тратилось от 50 до 70 тысяч на человека, – рассказывает инженер-строитель Григорий Звоницкий. – Но сегодня очень трудно составить среднюю цифру ежемесячного потребления. Ведь мы уже давно стали «рыночниками» применительно к делам житейским. Раз цены растут, хватаем впрок товар, если, конечно же, представляется возможность.

– Я никогда не возвращаюсь с пустыми руками из служебных командировок, – продолжает Григорий. – А мне часто приходится бывать в Башкирии, там многое подешевле, чем у нас. Вот и отовариваюсь там. Привожу не только продукты, но и одежду жене, дочери. Себе на днях купил в Уфе прекрасные зимние сапоги всего за 25 тысяч...

Машинист крана металлургического комбината Игорь П. пригласил меня к себе домой, но при условии, что я не назову его фамилию. «Рэкета мне бояться нечего, а вот пересудов не хочу», – объяснил он.

Его семья состоит из четырех человек: он, жена, двое сыновей – десяти и семи лет. Сумма зарплат: его и жены (она медицинский работник) – около трехсот тысяч рублей «чистыми». Это в октябре и ноябре. Раньше, естественно, было меньше. К своим 34 годам Игорь с Татьяной имеют двухкомнатную квартиру с необходимой мебелью, пользуются с недавнего времени запущенным дачным участком матери жены. Словом, познакомившись с этой семьей, ее бытом,проблемами, расходами, я счел ее самой обыкновенной. Средней магнитогорской семьей? Пожалуй, нет, по уровню достатка чуть-чуть выше средней. Тем более, что Игорь поделился еще некоторыми «секретами выживания».

– Четыре года назад, – рассказывает Игорь, – мы с Татьяной, по моей инициативе, завели амбарную книгу, где дотошно стали фиксировать все траты. Привыкли. Гроссбух – зеркало



семейной экономики и нашей неспокойной тревожной жизни. Деловая «смета» наших доходов и расходов дисциплинирует, заставляет, в конце концов, крутиться.

– Во многих произведениях советской литературы раньше писали, – вступает в разговор Татьяна, – что молодые мужья, чтобы поддержать семью, работали по ночам грузчиками. Так вот, мой муж грузчиком не работает. Мы считаем, что следует использовать данные, которые наиболее ценны сейчас. Он подрабатывает в коммерческой структуре, занимающейся самыми различными видами деятельности. Если появляется возможность заработать самым примитивным способом, не гнушается этого. Был случай, когда с другом они купили оптом рыбу по дешевой цене, а продали по более дорогой.

– Теперь мой черед похвалить жену, – говорит Игорь. – Она закончила курсы массажисток. Это тоже дополнительный заработок. Таня к тому же неплохо вяжет, для этого я подарил ей на день рождения электромеханическую вязальную машину. Раньше мы детские вещи и свои либо отдавали знакомым, либо запихивали на антресоли, теперь Танюша приводит их в порядок и сдает в комиссионку. Мы решили всерьез взяться за дачный участок, где теща выращивала лишь картошку. Этой весной думаем посадить помидоры, болгарский перец, огурцы, морковь, зелень всякую. Из всего этого и складываются наши дополнительные доходы.

– А как мыслите себе в будущем?

– Мы не сомневаемся, что частная собственность получит еще более легальные права. Если нам удастся скопить некоторое количество денег, то в будущем мы бы хотели иметь свое дело. Какое? Пока секрет, – улыбается Игорь. – Но я по крайней мере не тревожусь, если попаду под сокращение на комбинате. Навыки предпринимательства кой-какие уже имею.

– Вы знаете, какая книга сейчас настольная у Игоря? – спрашивает Татьяна и сама же отвечает: «Основы маркетинга» Филипа Котлера.

– Мы ведь иллюзий относительно рынка не питаем, – поясняет Игорь. – Да, чтобы мало-мальски прилично жить, надо много работать. Мы еще молоды, розовых очков относительно преимущества социалистического образа жизни не надевали. Немало читаем зарубежной литературы, наших и не наших экономистов, писателей-эмигрантов, газеты, журналы. Все говорит о том, что просто так никто не добивается успеха – ни материального, ни творческого. Поэтому – да! – расчет на себя. Не надо жаловаться на беспросветность, неразбериху законов, зажим предпринимательства и так далее. Надо вручить свою судьбу и судьбы своих детей самому себе и рассчитывать только на себя.

Может показаться, что мысли Игоря и его жены сосредоточены только на заработках, на деньгах, на бизнесе. Он и Таня признались, что до настоящего предпринимательства им далеко, и они не собираются оставлять свою основную работу, которая каждому по душе. Но рынок, сопровождающие его катаклизмы оба воспринимают вполне спокойно. И я им откровенно позавидовал.

А Сережа, их старший сын, уже на следующий год собирается заняться своим делом – выращивать кроликов, в том числе и на продажу. Сейчас сколачивает «стартовый капитал». Вот вам еще один мужчина, умеющий считать деньги, сын родителей, которые не боятся рынка.

Выходит, никаким «дустом» нас не заморить?..

С. РУХМАЛЕВ.

ВЕРТИКАЛЬ ВЕРТИКАЛЬ ВЕРТИКАЛЬ ВЕРТИКАЛЬ ВЕРТИКАЛЬ ВЕРТИКАЛЬ ВЕРТИКАЛЬ ВЕРТИКАЛЬ