

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

*О.И. Шкартан*

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ СОЦИАЛЬНАЯ  
ПОЛИТИКА И СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ  
СРЕДНИХ СЛОЕВ**

Препринт WP7/2005/01

Серия WP7

Теория и практика общественного выбора

Москва  
ГУ ВШЭ  
2005

УДК 316.334.23  
ББК 60.54  
Ш 69

В течение всего постсоветского периода социальная политика, воплощавшая реальные интересы правящих групп, по крайней мере не препятствовала (а, возможно, и содействовала) торможению создания среднего класса в его предпринимательской части и деградации профессионалов — второй значимой составляющей этого класса. Эти средние слои ущемлены в своих социально-экономических правах. Неслучайно, что их доля, численность и общественное значение не соответствуют показателям, выработанным опытом развитых стран мира. Начиная с 2000 г. в государственной политике стала устойчивой тенденция возвращения к советской традиции тесного взаимодействия элиты со слабыми социальными группами в ущерб социальным интересам средних слоев. В результате направленность трансформационных процессов в России привела к устойчивому воспроизведению нормативно-нежелательных (и даже запрещенных) типов поведения представителей средних слоев как единственно возможного способа адаптации к нормативной структуре общества, в которой отсутствуют механизмы защиты их социальных прав. Массовое отклоняющееся поведение приводит к деструктивному характеру воспроизводства этих социальных слоев.

Работа основана на материалах представительных опросов (январь 1994 г., ноябрь — декабрь 2002 г.) и глубоких интервью (2003—2004 гг.).

УДК 316.334.23  
ББК 60.54

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда в рамках проекта «Государственная социальная политика и стратегии поведения представителей средних слоев современной России» (грант № 03-01-00103а).

Препринты ГУ ВШЭ размещаются на сайте <http://www.hse.ru/science/preprint/>

© Шкаратан О.И., 2005  
© Оформление ГУ ВШЭ, 2005

## **1. Социальное положение средних слоев в контексте концепции современного российского общества как позднеэтакратического**

Занимаясь проблемами становления среднего класса в постсоветской России, я столкнулся с определенного времени с противоречивостью своей собственной позиции. Примерно до 1997 г. я был твердо убежден, что несмотря на все объективные трудности, ошибки и даже преступные акции властей, в стране идет процесс становления конкурентной рыночной экономики и собственническо-демократического общества. Мой вывод еще в 1996 г. звучал так: «Переход от стратификации иерархического типа, в которой позиции индивида и социальных групп определялись их местом в структуре государственной власти, степенью близости к источникам централизованного распределения, к доминирующей в цивилизованном мире классовой стратификации совершается с исключительной быстротой. Властные отношения все в большей мере уступают место собственническим. Устойчива ориентация, особенно молодой части россиян, на предпринимательскую деятельность или, по крайней мере, на работу в частном секторе. Таким образом, можно признать состоявшимся выбор населением России своего социально-экономического будущего» [Радаев, Шкаратан, 1996, с. 312].

В этом контексте мною тогда рассматривался и вопрос о среднем классе и его перспективах в России: «Шанс пополнить средний класс имеют группы специалистов высшей и средней квалификации промышленности и науки, интеллектуалы, руководители высшего и среднего звена управления, преподаватели университетов и средних школ. Но это еще не сам средний класс. Следует учесть, что вектор мобильности определенной части представителей этих групп все еще направлен вниз. То есть нет автоматизма между профессиональной принадлежностью и классовой идентификацией. Это весьма болезненный процесс перехода от принадлежности к размытой межслоевой группе — интеллигенции — к вхождению в состав профессионалов (professionals) как ядру будущего среднего класса.

К среднему классу относимы и вновь появившиеся лица свободных профессий, предприниматели в мелкопромышленном секторе и сфере услуг, работники информационного сектора, системы частного образования, специалисты и консультанты в финансово-банковской сфере, фермеры, менеджеры из работающих на частных и акционерных предприятиях» [Там же, с. 306].

Такое восприятие ранней постсоветской действительности сказалось на направленности проведенного в 1994 г. под моим руководством представительного опроса по проблемам социальной стратификации и воспроизводства, а также на ряде последующих эмпирических исследований. Но во мне нарастало внутреннее сопротивление по отношению к такому, можно ска-

зять, романтическому и оптимистическому оцениванию реалий России.

Работа над концепцией характера трансформационных процессов в стране и анализ положения и защищенности интересов и **социальных** прав средних слоев шли параллельно. В целом результаты такого переплетения в исследовательском процессе рассмотрения **постсоветской социетальной системы** как целостности и ключевой в этом контексте ситуации со средними слоями оказались позитивными. Это нашло выражение в вышедшей из печати в январе 2004 г. моей книге «Российский порядок: вектор перемен» (М.: ВИТА Пресс, 2004).

Основные выводы, к которым я пришел при оценке социетальной системы, сложившейся в постсоветской России, во многом были основаны на результатах анализа положения средних слоев и проводимой по отношению к ним государственной политики. Суть этих выводов такова. Общественное устройство современной России есть прямое продолжение существовавшей в СССР этакратической системы, первооснову которой составляли отношения типа «власть — собственность», социальная дифференциация носила неклассовый характер и определялась рангами во властной иерархии. В отличие от большинства восточноевропейских стран, в России не произошел коренной поворот в сторону конкурентной частнособственнической экономики. Присущие этакратическому обществу слитные отношения «власть — собственность» получили частнособственническую оболочку, но по существу остались неизменными.

В ходе реформ административно-командная номенклатура, единственная социальная группа советского общества, обладавшая осознанными интересами и самоидентификацией, сохранила контрольные позиции во власти, закрепила в процессе приватизации за собой преобладающую часть государственной собственности и трансформировалась в крупную квазибуржуазию. Были сорваны все попытки проведения неноменклатурной, не контролируемой политически властвующими группами приватизации. К выгоде политикообразующего бизнеса были законсервированы отношения неполной приватизации, непрозрачности отношений собственности. Приватизированная собственность в России в строгом смысле слова не является частной. Ведь подлинно частная собственность носит производительный, созидательный характер. В постсоветской России частный принцип действует в основном в сфере присвоения, которое отнюдь не лимитировано производством.

Средний и малый бизнес вытеснен на периферию экономики, где стагнировал на протяжении всех 1990-х — начала 2000-х гг. Сложившиеся отношения власти и бизнеса, когда бизнес выступает как зависимый и манипулируемый властью социальный субъект, есть органическая характеристика современной социетальной системы России как системы позднеэтакратической. Не случаен процесс торможения развития малого и среднего бизне-

са, упорное игнорирование прав профессионалов на интеллектуальную собственность, правовая незащищенность собственности работников на свою рабочую силу. Это не ошибки в государственной политике, это органичная характеристика либеральной по форме и стэйтистской по содержанию экономической и социальной системы с ограниченной независимостью частных предпринимателей<sup>1</sup>.

Как и в советское время, качественно различны по сравнению с западным обществом (во всех его вариантах) типы личности, все основные цивилизационные черты. Другими словами, **речь идет об особой советско-постсоветской цивилизационной модели, сущностно отличной от европейской (атлантической) по институциональной структуре и системе ценностей.**

## **2. Сущность исследуемой проблемы и ее постановка в отечественной литературе**

Вопрос о судьбе средних слоев и перспективах формирования среднего класса в России имеет первостепенное значение для судеб страны. Именно эта часть общества может быть каркасом эффективной постиндустриальной экономики. Однако в реальной жизни современной России социальные группы (слои) населения, которые в перспективе могли бы составить элементы среднего класса, оказались в сложном положении.

К среднему классу зрелого индустриального и информационного общества обычно относят группы самостоятельно занятых, т.е. мелких предпринимателей, коммерсантов, ремесленников. Это традиционный средний класс, с длительной историей, который в ином концептуальном контексте именовался мелкой буржуазией. Но наряду с ним все большее значение приобретает «новый средний класс», который сформировался в 1960—1970-е гг. XX в.

---

<sup>1</sup> Согласно Федеральному закону № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г. (в редакции Федерального закона от 21.03.2002 № 31-ФЗ) «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (ст. 3): «Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия): в промышленности — 100 человек; в строительстве — 100 человек; на транспорте — 100 человек; в сельском хозяйстве — 60 человек; в научно-технической сфере — 60 человек; в оптовой торговле — 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек. Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица».

В 1960-е гг. у интеллектуалов и на Западе, и на Востоке были чрезвычайно сильны технократические иллюзии. Выходили многочисленные книги о проблемах научно-технической революции, вера в возможности научной реорганизации общества, в ликвидацию неонаученного физического труда была огромной. И действительно, доля традиционных отрядов рабочего класса во всех индустриальных странах резко падала. Столь же быстро росла доля занятых в сфере услуг, служащих и работников умственного труда. В связи с этим на Западе конкурировали две концепции. Одна — о резком расширении и постепенном доминировании среднего класса в обществах зрелого индустриализма и постиндустриализма (информационная экономика). Другая (предложенная марксистами с Запада) — о смещении границ рабочего класса и вхождении в его состав в качестве автономных слоев служащих и значительной части техников и инженеров. Постепенно возобладавала первая концепция.

В состав «нового среднего класса» социологи обычно включают группы хорошо оплачиваемых работников наемного труда: менеджеров, лиц свободных профессий, работников сферы науки, информатики и массовой информации, работников искусства, врачей, административных, торговых и инженерно-технических работников предприятий. Они образуют верхний слой среднего класса. К среднему классу относят также учителей школ, средний медицинский персонал и работников социальных служб, служащих государственных учреждений, техников, торговых агентов и т.д. Если традиционный средний класс обладает собственностью на средства производства, то представители нового среднего класса — человеческим капиталом. Последний также делает его носителей активными участниками гражданских отношений.

С начала 1990-х гг. в России стали регулярно публиковаться работы по проблемам среднего класса. Вышли из печати и первые книги о судьбах среднего класса в советском и постсоветском российском обществе. Первые годы дискуссия по проблемам российского среднего класса носила предвзятый, сугубо идеологический характер, с разделением ее участников на защитников советского прошлого и сторонников рыночных реформ. В основном эти работы и можно разделить достаточно отчетливо на две части.

Одни из авторов, исходя из наличия сходных с западными обществами профессиональных категорий, доказывали, что к концу существования Советского Союза сложился массовый средний класс, который в ходе реформ стал исчезать. Он обладал материальными, духовными и ценностно-нормативными характеристиками, присущими среднему классу Запада. Имелась в виду та группа образованных людей, которая была занята интеллектуальными видами труда, а также высококвалифицированные рабочие, занятые в материальном производстве. Их отличали наличие собственного автомоби-

ля, отдельной квартиры, садово-дачного участка и строения в виде второго, пусть и не совершенного жилища. Отмечалось так же, что эти люди активно выступали как потребители и обращали достаточно внимания на состояние своего здоровья и образование детей. По мнению этой группы авторов, на протяжении 1990-х гг. реформы разрушили прежние слои среднего класса и не смогли создать экономическую и социальную базу для ожидаемого нового. Эти авторы доказывали, что при всех издержках советская модернизация обеспечила формирование уникального социального объекта — массовой интеллигенции с ее огромным интеллектуальным потенциалом. Именно интеллигенция и, прежде всего, ее «ядро» — тончайший высокоинтеллектуальный слой общества, откуда, кстати говоря, произошли и либералы-реформаторы, подготовили преобразования России.

Ограничусь в этой связи лишь одним замечанием. Из критериев отношения к среднему классу, сторонники наличия в позднем СССР такого класса выделяют как определяющий уровень образования. Предположим, что эта позиция верна. Однако, несколько скорректируем ее. Добавим к показателю числа лиц с высшим образованием показатель его качества в сопоставлении с мировым уровнем. Последний момент имеет особое значение. Действительно, в СССР, преимущественно в России, были блестящие вузы мирового уровня (МФТИ, МИФИ, МГУ, Ленинградский политехнический и др.). Но вспомним, что в 1960—1980 гг. было немало научных публикаций и дискуссий об избыточности производства инженеров, об иллюзорности заочного и вечернего образования, о вузах без профессоров и профессорах, не способных научить чему-либо студентов. Поэтому отнести всех, кто в позднесоветское время занимал должности, требующие высшего и среднего специального образования, всех, кто имел это образование, к потенциальному резерву среднего класса и тем более — к уже существовавшему, но размывающемуся в процессе реформ среднему классу — нет никаких оснований.

И действительно, рынок даже в своем начальном состоянии повысил требования к качествам и работодателя, и работника. Поэтому изменилась и слоевая идентификация населения. Так, по специальному исследованию в Нижнем Новгороде к среднему классу относили себя: в 1988 г. — 70,4% респондентов, в 1993 г. — 52,7%; в 1995 г. — 38,2% [Балабанов, 1995, с. 116]. Частично здесь сказались и негативные факторы нисходящей мобильности, но преобладало влияние приведения иллюзорного социального статуса к реальному.

Вторая концепция, которую проповедовали люди, пришедшие к руководству экономическим блоком правительства Б.Н. Ельцина и активно повлиявшие на формирование экономической политики, в частности, на характер приватизации, представляла прямо противоположную позицию. Ее сторонники утверждали, что в СССР никакого среднего класса не было. Формиро-

вание среднего класса, по их мнению, началось в процессе реформирования постсоветской России. Достаточно зажиточные люди — мелкие и средние предприниматели, работники частных банков, брокерских, дилерских, риэлторских и т.п. фирм образовали (впервые после октябрьского переворота 1917 г.) средний класс. И вот эти группы все в большей мере проявляют типические черты, присущие среднему классу, в поведении, принятии определенной системы ценностей, в самоидентификации.

Политическая острота дискуссий вокруг проблем существования и масштабов отечественного среднего класса не ослабевает, а лишь модифицируется со временем. В 1999 г. Е.М. Аврамова писала: «Наличие, расширение и мобилизация среднего класса рассматривается сегодня как свидетельство эффективности проводимых в России преобразований, как критерий того, что реформы идут в правильном направлении и приобретают необратимый характер. Наличие и большой удельный вес среднего класса в системе социальной стратификации является одним из существенных признаков общества, определяемого как “развитое”, “цивилизованное”. В то же время несформированность среднего класса после десяти лет реформ служит аргументом тех, кто настаивает на радикальном изменении политического курса» [Аврамова, 1999, с. 21—22].

Однако обе оппонирующие точки зрения строились на идеологических конструкциях, подкрепленных обычно отдельными примерами и рассуждениями о доле лиц с высшим и средним специальным образованием и о нижней границе доходности на члена семьи как определяющих критериях для оценки принадлежности к среднему классу.

На протяжении долгих лет никаких специальных исследований, а не размышлений вокруг имевшей место быть в прошлом и настоящем ситуации не было. Начиная с 1998 г., из печати вышел ряд научных публикаций по проблемам российского среднего класса [Заславская, Громова, 1998; Средний класс, 1999; Тихонова, 1999; Средний класс в России, 2000; Средние классы в России, 2003 и др. работы].

Особое внимание привлекла первая серьезная попытка провести исследование по среднему классу, предпринятая в начале 1999 г., вскоре после августовского кризиса 1998 г. Социологическое исследование «Средний класс в России» было выполнено в феврале — марте 1999 г. Российским независимым институтом социальных и национальных проблем и Центром социального прогнозирования. Целью исследования было выяснение меры сохранности среднего класса после финансового кризиса 1998 г., а также выявление ресурсов для восстановления и поддержания среднего класса.

Авторы этого исследования в качестве структурных элементов среднего класса априори выделили следующие профессиональные группы: квалифицированные рабочие; техническая интеллигенция; гуманитарная интел-



лигенция; работники сферы торговли, услуг, транспорта; служащие (государственные служащие, юристы и т.п.); предприниматели малого бизнеса; фермеры; кадровые военные (старшие офицеры); менеджеры (руководители высшего и среднего звена). Всего в рамках данного исследования было опрошено 1765 человек в 14 территориально-экономических районах Российской Федерации, включая Москву и Санкт-Петербург.

РНИСиНП в качестве основного критерия выделения среднего класса использовал самооценку индивидом своего социального статуса. Была предложена 10-балльная шкала, где 1 — высшая позиция, а 10 — низшая. К высшему среднему классу были отнесены индивиды, которые при определении своего социального статуса причислили себя к 1—3-й позициям, к собственно среднему классу — те, кто оценил свой статус на 4—6 баллов, к нижнему среднему классу — респонденты с самооценкой статуса в 7—8 баллов. Далее группа экспертов выделила ряд факторов, влияющих на самооценку индивида. Это (в порядке убывания): материальное положение, образ жизни, степень престижности профессии, уважение окружающих, уровень образования и квалификации, связи и знакомства [Средний класс в современном российском обществе, 1999, с. 86—91]. Критерием материального положения респондентов как представителей среднего класса в составе перечисленных социально-профессиональных групп населения служил показатель уровня душевого дохода — не ниже 1500 руб. в месяц, т.е. примерно 60—70 долл. Очевидна сомнительность такого подхода, поскольку этот уровень дохода не соответствует издержкам на воспроизводство представителей среднего класса при самых заниженных требованиях. Это, скорее, граница бедности. Переход к верхнему среднему классу, по мнению авторов, начинается с 3000 руб. в месяц, т.е. примерно со 120—130 долл. Для большей части респондентов, отнесенных по таким критериям к среднему классу, характерен размер жилплощади около 15 кв. м. на одного человека, наличие многокомнатной квартиры, а также дачи или пригородного участка.

Опираясь на эти данные, авторы исследования сформулировали свои выводы о современном российском среднем классе, его социальной структуре, материальном положении, миграционной, профессиональной, статусной мобильности, характере выполняемой работы, структуре досуга, политических установках и т.д. Основные результаты были опубликованы в книге «Средний класс в современном российском обществе» (под общ. ред. М.К. Горшкова, Н.Е. Тихоновой, А.Ю. Чепуренко. М.: РОССПЭН, 1999).

Другая группа исследователей (Бюро экономического анализа) использовала в качестве основных критериев показатели материально-имущественного положения (доходы — по самооценке, владение недвижимым имуществом, владение движимым имуществом, наличие хотя бы одного набора из дорогих предметов и набора престижных современных товаров длительного

пользования); образования и профессионально-квалификационного статуса; самоидентификации и стратегии. Количественный анализ распространенности отдельных объективных критериев, основанных на различных и собранных для разных исследовательских задач статистических и социологических источниках, привел авторов к выводу, что эти характеристики присущи значительным по размеру социальным группам:

- по уровню дохода — от 30 до 55% домохозяйств;
- по уровню образования — от 20 до 40% занятого населения;
- по профессионально-квалификационному статусу — от 35 до 45% занятого населения;
- по критерию самоидентификации — 40—65% занятого населения.

В целом признаки среднего класса при проведенных расчетах распространяются на подавляющее большинство домохозяйств — более 80% имеют хотя бы один признак. Авторы исследования выделяют «идеальный» средний класс и протосредние классы. «Идеальный» средний класс, или ядро среднего класса, по разным данным колеблется от 19,7 до 25,6% населения. Протосредние классы в зависимости от их будущей стратегии и социально-экономического положения в стране могут перейти в состав ядра, тем самым увеличив его численность [Средний класс в России, 2000].

Те же авторы в несколько обновленном составе через три года выпустили новую работу, более основательно сделанную и с менее оптимистическими оценками доли средних классов (а не среднего класса как в прежней книге) в составе населения России. Эта фундаментальная монография [Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / Под ред. Т.М. Малевой. М.: Гендальф, 2003] вышла уже после завершения первого этапа нашей работы по проблемам положения средних слоев в современной России. Данная работа является серьезным продвижением в анализе проблем социальной дифференциации в российском обществе, положения и поведения групп населения, отнесенных авторами к среднему классу.

Но если основательная фактуальная база исследования и методический инструментарий вызывают доверие и позитивную оценку, то концептуальные подходы стимулируют несогласие и сомнение в устойчивости всей исследовательской конструкции. Авторы выдвигают в качестве первого из своих «основополагающих методологических принципов» утверждение, что всегда, во всех обществах существовали средние классы. При этом не учитываются преобладавшие в истории человечества кастовые, сословные и иные системы неравенства; кстати говоря, именно к России трудно приложимо понятие «средний класс», да и, для большей части ее прошлого, понятие классов вообще. Отказ от определения «строгих границ» среднего класса требует признания неких системных пограничных размежеваний по основополагающим признакам, в частности, с рабочим классом, или, в иной по-

нятийной цепочке — с низшим классом (возьмем, например, для сравнения подход Э.О. Райта [Wright, 1985, p. 19—57]).

Трудно полностью принять и выводы авторов, особенно касающиеся описания ядра среднего класса. По их мнению, «ядро средних классов представлено высокообразованным населением, сформировавшимся в семьях с хорошо образованными родителями, проживающими преимущественно в городах, активно включенным в социальные коммуникации и имеющим для этого современные средства информационных технологий» [Средние классы в России, 2003, с. 269]. Это столь малая часть наших сограждан, что и именовать-то их ядром, да еще целого класса как-то не получается.

Некоторые социологи в качестве исходной информации использовали материалы мониторингов ВЦИОМ. Это весьма надежный источник данных о настроениях, мнениях и оценках населения России. По ним можно изучить «субъективный средний класс». Эту работу проделала, в частности, Л.А. Хахулина [Хахулина, 1999]. Однако по мониторингу ВЦИОМ нельзя получить определяющие данные об объективных характеристиках социальных групп. Эти усилия (думаю, что за отсутствием возможности опереться на адекватные источники информации) предприняли вполне компетентные социологи. Но мне трудно признать попытки применить материалы polls взамен отсутствующих специализированных sociological surveys как способ решения серьезной научной задачи.

Первый вопрос, на который необходимо дать ответ, может быть сформулирован следующим образом: имеем ли мы в качестве объекта изучения средний класс наподобие того, который существует в странах Запада, или некие аморфные средние слои со специфическими чертами? И здесь необходимо было понять, какие группы трансформирующегося общества, помимо предпринимателей, могут стать центрами кристаллизации среднего класса. Отвечая на этот вопрос, социолог из Финляндии М. Кивинен отмечал, что многие русские исследователи связывают проблему среднего класса в первую очередь с собственностью. Но по опыту Запада сегодня средний класс — это, прежде всего, наиболее привилегированная группа наемных работников. Ресурсы власти нового среднего класса связаны не с собственностью, а с профессиональными навыками и стратегиями.

Однако в России в советское время использование ресурсов власти, представляемых профессионализацией, было ограничено. Здесь никогда не было национального рынка по профессиональным сегментам. Профессии функционировали внутри основных бюрократических организаций. Многие профессии к тому же находились в зависимости от доминирующей идеологии. Традиционный образ мышления и этос русской интеллигенции были далеки от профессионализма, от специализированного труда («ремесла»). Поэтому в России, по Кивинену, становление среднего класса определяется перспек-

тивной формирования профессий как социального института, связанного с предпринимательством. Социальные интересы ядра новых групп среднего класса не находятся в противоречии с интересами капитала. Прежде всего они стремятся сохранить значение умственного труда. Но в этом отношении их интерес согласуется с тенденцией капиталистического развития [Кивинен, 1994, с. 134—142].

Казалось бы, в России есть все профессиональные категории, которые образуют ядро среднего класса на Западе. Как представители среднего класса, помимо предпринимателей в промышленном секторе и сфере услуг, могли бы реализовать себя и вновь появившиеся лица свободных профессий, и высокооплачиваемые работники информационного сектора, системы частного образования, специалисты и консультанты в финансово-банковской сфере, фермеры, менеджеры, работающие как на частных, так и на государственных предприятиях. Шанс пополнить средний класс могли бы иметь группы специалистов высшей и средней квалификации промышленности и науки, интеллектуалы, руководители высшего и среднего звена управления, преподаватели университетов и средних школ.

Однако следует учесть, что нет автоматизма между профессиональной принадлежностью и классовой идентификацией. Большая часть перечисленных представителей образованной части общества принадлежала в сравнительно недавнем прошлом к размытой межслоевой группе — интеллигенции. Сейчас они переживают весьма болезненный процесс вхождения в состав профессионалов. Но это еще не сам средний класс. Это лишь «материал» для среднего класса. И не во всяких конкретно-исторических обстоятельствах современные профессионалы в сфере социальных отношений реализуют себя как средний класс.

Необходимо помнить, что социальная группа, слой — это не только характер экономической деятельности. Как отметил более десяти лет назад В.И. Умов (и эти слова, к сожалению, не устарели), «...они (профессионалы в России. — *О.Ш.*) почти всегда изолированы и не образуют общность, обладающую собственной идентичностью. Центры кристаллизации среднего класса рассеяны в общественном пространстве и весьма слабо просматриваются на фоне социально и политически активных нomenclатурных, корпоративных и мафиозных структур. Среднего класса как такового в России нет, но есть огромная проблема: некому исполнить важнейшую для обеспечения прогрессивного развития функцию социального стабилизатора, смягчающего силовые действия классов-оппонентов, препятствующего лобовым столкновениям их политических представителей» [Умов, 1993, с. 29].

Для формирования в социальной структуре общества среднего класса (помимо характера экономической активности) необходимы:

- складывание определенных стереотипов поведения, установок, системы ценностей;
- самоидентификация, самоорганизация как общности;
- определенное качество (не уровень, а именно качество) жизни (медицинское обслуживание и охрана здоровья, рациональное питание, добротное и перспективное образование детей и т.д.);
- капитал или интеллектуальный ресурс, позволяющий обеспечивать относительную устойчивость в социальном статусе, экономическую и гражданскую независимость.

Соответствуют ли всем этим критериям группы, определяемые некоторыми исследователями, а по большей части пропагандистами властвующей элиты, как претенденты на статус представителей среднего класса России? Классы не лопаются как мыльные пузыри в периоды экономических встрясок, наподобие дефолта 1998 г., и не возникают от появления какого-то процента покупателей с непустыми бумажниками.

Очевидно, такой иллюзорный средний класс сочиняют для оправдания своих неудач или для сокрытия подлинной направленности своей деятельности политические деятели, творцы реальной социальной политики 1990-х гг. Ни уровень жизни, ни самоидентификация не являются лакмусовыми бумажками принадлежности к среднему классу.

Конечно, можно рассуждать и о специфичности среднего класса России; о том, что не все основные признаки среднего класса западных стран применимы к нашему собственному новообразованному классу, то ли по его молодости, то ли по его национальной специфике. Здесь возникает дилемма: следует ли к различным объектам анализа применять одно и то же понятие, но с оговорками о несовпадении (о неполном совпадении) их сущностей, либо для каждого из объектов применить адекватные понятия, позволяющие их различать? Если верен обосновывавшийся выше основной тезис автора этих строк относительно природы современного российского общества как позднеэтакратического, то очевидна и сомнительность предположений о наличии в его составе среднего класса.

До сих пор мы обсуждали вопросы, связанные с самим фактом существования в социальной структуре современной России среднего класса. Но не менее важен вопрос о том, направлена ли государственная политика на стимулирование складывания в социальной ткани общества среднего класса (средних слоев), либо на препятствование его возникновению и развитию. Но, в отличие от длительной и продуктивной дискуссии о наличии или отсутствии в России среднего класса (средних классов), сама идея о защищенности интересов и прав средних слоев — «кандидатов» в средний класс, никогда не обсуждалась.

Обществу органически присуще противоречие интересов социальных слоев. Слабые группы добиваются бюджетных трансфертов, рассматривая их получение как свое естественное социальное право. Основные продуктивные группы современного общества, складывающиеся или уже сложившиеся как средний класс, добиваются реализации социальных программ универсального характера, которые гарантируют им социальные права на самосохранение в социальном статусе и своем воспроизводстве.

Для страны характерна концентрация социальной политики на защите интересов и прав социальных низов. Это в определенной степени оправдано реальной и длительно сохраняющейся социально-экономической ситуацией, отягощенной сохранением невиданной в индустриальных странах социальной дифференциацией населения, высоким и не снижающимся уровнем смертности, заболеваемости, детской бездомности и т.д. (см. вышедшую под редакцией автора проекта монографию «Государственная социальная политика и стратегии выживания домохозяйств». М.: ГУ ВШЭ, 2003).

Но эта сосредоточенность социальной политики хоть на какой-то поддержке слабых социальных групп сопровождается весьма опасным игнорированием на протяжении всего постсоветского периода интересов и без того неокрепших средних слоев. Эти слои ущемлены в своих социально-экономических правах. Вопрос не только в том, выживет ли Россия, сколько в том, выживет ли Россия творческая, производительная, передовая, богатая человеческими ресурсами. И задача социальной политики на современном этапе — обеспечить основания для полной и достойной реализации основных социальных прав и возможностей россиянина, без наличия, осуществления, закрепления которых человеческий капитал России не сможет воспроизводиться.

Создание и реализация условий защиты прав и интересов различных социальных слоев тесно связаны с формированием в обществе чувства гражданской солидарности. Последняя возникает между социальными группами и слоями не стихийно, а благодаря деятельности государства и институтов гражданского общества по поддержке сплоченности социума при подведении соответствующего интеллектуального и нравственного фундамента.

К этому следует добавить неотрефлексированность властями реальной социальной ситуации из-за отсутствия механизмов обратной связи. Это обусловлено тем, что в России и ныне, и в ближайшей перспективе невозможны широкие социальные движения, адекватно выражающие интересы массовых социальных групп. Поэтому особое значение приобретает аналитическая деятельность по выявлению реальных социальных проблем.

Таким образом, центральная проблема данного проекта состоит в изучении защищенности социальных интересов и прав средних слоев современ-

ной России; в выяснении влияния проводимой государственной социальной политики на состояние человеческого потенциала основных продуктивных слоев общества.

### 3. Цели и исходные посыпки исследования

**Цель исследования** — выявить, насколько государство как актор социальной политики обеспечивает социальные интересы и защищает права представителей таких перспективных для становления в России информационной экономики и гражданского общества социальных слоев, как профессионалы и предприниматели; содействует ли проводимая им социальная политика формированию современного среднего класса.

Отсюда следуют основные задачи проекта:

- выявить характер реальной социальной политики российского государства относительно средних социальных слоев в 1991—2003 гг.;
- исследовать влияние на стратегии поведения представителей средних слоев проводимой социальной политики путем выявления типов отклоняющегося поведения представителей этих слоев в критических для выживания обстоятельствах;
- установить возможные меры в правовой и административно-управленческой сферах для создания условий нормального воспроизводства средних слоев и преодоления явлений аномии.

**Объектом изучения** выступает взаимодействие двух систем:

а) системы социальной политики, включая действующий механизм защиты социальных прав средних слоев (предприниматели, группы профессионалов высококвалифицированного умственного труда, осуществляемого на основе высшего образования);

б) реального поведения представителей средних слоев на основе принятых в их среде норм-ценностей.

**Генеральная гипотеза исследования.** Направленность трансформационных процессов в России привела к устойчивому воспроизведению нормативно-нежелательных (и даже запрещенных) типов поведения представителей средних слоев как единственно возможного способа адаптации к нормативной структуре общества, в которой отсутствуют механизмы защиты их социальных прав. Основной метод адаптации состоит в массовом отклоняющемся поведении, приводящем к деструктивному характеру воспроизводства этих социальных слоев.

Мы также предполагаем, что реальные интересы правящих групп привели к несоответствию декларируемой и реальной социальной политики. В порядке гипотезы для более основательного изучения можно высказать

предположение, что до сих пор социальная политика руководства страны по крайней мере не препятствовала (а, возможно, и содействовала) торможению создания среднего класса в его предпринимательской части и деквалификации профессионалов — второго значимого среднего слоя.

Можно также предположить, что неизбежным следствием наметившихся тенденций социальной политики, начиная с 2000 г., становится возвращение к советской традиции тесного взаимодействия элиты со слабыми социальными группами в ущерб социальным правам средних слоев.

Для изучения столь обширной проблемы есть два способа. Первый — разделение ее на частные темы, выполняемые в разное время или параллельно разными исследователями. Второй — поиск ключа, «окошечка», через которое можно, сохраняя целостность исследования, отразить сущность проблемной ситуации. Был выбран второй вариант. Мы предположили, что раскрытие сущностных сторон исследуемой проблемной ситуации возможно через критические «поля» поведения представителей групп предпринимателей и профессионалов, выступающих объектами нашего изыскания. Имеются в виду массовые случаи, иначе говоря, явления массового отклоняющегося (девиантного) поведения.

Индикаторами выступают следующие акты реального поведения. По предпринимателям: уход в теневую экономику, мимикрия под давно уже не исполняемые роли в бюджетных организациях или других организациях некоммерческого сектора, уклонение от уплаты налогов. По профессионалам: отказ от профессии, полученной в результате длительного обучения (вуз, аспирантура и т.д.), изменение образа жизни (прекращение чтения специальной и художественной литературы), отказ от межпоколенной профессиональной преемственности, миграционное поведение.

#### **4. Информационная база проекта**

Факт существования российского среднего класса требовалось проверить на надежном эмпирическом материале. Ведь очевидно, что любая логически обоснованная позиция в столь актуальном вопросе может быть столь же обоснованно опровергнута путем не менее логически корректного оппонирующего построения. Тем самым, первая проблема, которая должна была быть решена, это нахождение надежного и адекватного источника информации относительно социальной дифференциации российского общества в целом и наличия в его составе тех или иных социальных групп.

Выбор такого источника информации предполагает принятие определенной позиции относительно критериев социальной дифференциации. Российские исследователи, изучающие субъективный статус, придают решающее



значение активности социального субъекта — индивида, который преследует свои цели, используя все имеющиеся в наличии ресурсы. В этом подходе наиболее значимыми для занятия определенного статуса признаются ресурсы, имеющиеся в распоряжении индивида, действующего субъекта, актора. При этом нередко основными ресурсами для достижения и поддержания статуса признаются личностные, социально-психологические качества индивида. Мы же придерживаемся более традиционной позиции, согласно которой индивиды рассматриваются либо как элементы социальной системы (структуры), и их действия в решающей степени детерминированы местом в системе социоэкономических отношений; либо как элементы культурной системы, и их действия определяются нормами и правилами, сложившимися в данной культуре (например, в «культуре бедности» или в «культуре среднего класса»). Индивидуальное действие выступает как результат социальных переменных, а не личностных качеств.

Таким образом, первой задачей было получение информации, позволяющей определить характеристики средних слоев населения. Без такого рода основополагающих данных весьма сложно корректно решить основную задачу данного проекта по выяснению социальной защищенности этих групп россиян. Первоначально предполагалось опереться на неспецифические источники сведений о средних слоях, такие, как материалы мониторинга ВЦИОМ и RLMS. Однако вскоре после начала работы над намеченным исследованием появилась возможность основательного изучения своего объекта на основе специфического источника, обладающего достаточной надежностью и содержащего адекватную информацию.

В ноябре 2002 г. под руководством автора прошел представительный общероссийский опрос по проблемам социальной стратификации и социального воспроизводства, в значительной части поддержанный Российским гуманитарным научным фондом (РГНФ). Опрос 2500 представителей экономически активного населения России был проведен под руководством автора почти одновременно с национальной переписью населения. Исследование было направлено на получение надежных данных об одном из важнейших аспектов трансформации постсоветской России — переходе к новой системе социальной стратификации. Эти изменения затронули состав и структуру различных социальных групп как на верхних ступенях социальной иерархии, так и на средних и низших. Кроме того, модифицировалась система статусных индикаторов, по которым определяется положение индивида или группы в социальной иерархии. Проведенное исследование представляет собой очередной этап разработки теории социальной стратификации и изучения социальных реалий России, которые ведутся автором и его сотрудниками в течение длительного периода.

В ходе опроса мы стремились выявить формирующиеся реальные социальные слои в современной России по теоретически обоснованным индикато-

рам власти, собственности и культурного капитала, а также изучить действие институциональных факторов воспроизводства этих слоев на протяжении 1990—2002 гг. В ходе анализа собранной информации была разработана и применена методика выделения реальных социальных слоев с использованием техники кластерного анализа. Также была создана методика ранжирования признаков социального статуса на основе применения энтропийного анализа. С его помощью было проранжировано признаковое пространство, охватывающее индикаторы власти, собственности и культурного капитала. Кроме того, была построена система эмпирических моделей воспроизводства социального статуса в разрезе исторических поколений, объясняющих влияние на социальное воспроизводство индивида институциональных факторов и социальных сетей.

До сих пор в большинстве исследований доминирует рассмотрение лежащих на поверхности данных о номинальных социальных слоях и об индивидуальных межпоколенных (отец — сын, мать — дочь) и внутривнутрипоколенных (карьерных) социальных перемещениях индивидов по номинальным социальным позициям. Мы стремились изучить латентные факторы воспроизводства *реальных (гомогенных)* социальных слоев в условиях трансформирующегося общества, т.е. когда меняется «список» и параметры этих социальных слоев и групп. В иных терминах, мы перешли от анализа статистических (номинальных) групп, выделенных по формальным признакам, к анализу реального социального воспроизводства реальных социальных групп и слоев. Особенно важное значение принятый нами подход имеет при изучении средних слоев или, при принятии иной концепции, среднего класса.

Как среда существования, производства и воспроизводства индивидов, образующих реальные социальные группы, в том числе и средние слои, нами рассматриваются социальные институты. Эта среда «заряжает» индивидов ресурсами, которые определяют их социальную позицию и место в социальных сетях. В связи с этим мы рассматриваем ресурсы, которые создаются институтами семьи и образования. Первый институциональный фактор — семья (родительские семьи респондентов и их собственные семьи по показателям социального статуса (в рамках нашего концептуального подхода — по принадлежности к реальным социальным группам)). Статус измеряется по следующим интегральным показателям: власть, собственность, культурный капитал. В качестве второго институционального фактора социально-демографического воспроизводства берется институт образования, эмпирическими индикаторами которого служат: уровень образования родителей (и отца, и матери) к моменту начала трудовой деятельности респондента, а также уровень образования респондента на разных этапах его жизни (к началу трудовой деятельности, в 30 лет, на момент опроса), уровень образования членов его собственной семьи. Третий фактор — регио-

нальный — своеобразное сочетание социальных институтов, выраженное в типе поселения, в котором проживает респондент.

Опрос 2002 г. — второй за постсоветский период. Первый был проведен в 1994 г. по той же схеме выборки и с теми же индикаторами. В 2002 г. круг используемых показателей был расширен и уточнен как с учетом изменившейся социальной ситуации, так и в связи с анализом результатов опроса 1994 г.

Отметим некоторые из результатов, полученных при анализе материалов опроса 1994 г., которые мы рассматриваем как предпосылку к последующей аналитической работе.

Итоги первых этапов работы по выделению реальных социальных групп (слоев) в российском социуме показали, что реальная группа (слой) обладает, как правило, набором характеристик, за которыми скрывается имманентная данному социальному субъекту сущность = характер связывающих людей между собой реальных отношений (власти, эксплуатации и т.д.). Что касается вопроса о показателях реальности той или иной группы, то прежде всего следует заметить следующее: помимо того, что эти группы выступают субъектами и объектами реальных отношений, для них характерны самовоспроизводство и отличная от других групп система социальных связей. Способность к самовоспроизводству обеспечивает репродуцируемость ядра слоя (группы) как условия, определяющего устойчивость, наряду с необходимой изменчивостью наблюдаемого разнообразия деятельностей, потребностей и ценностей.

Таким образом, в состав реальных групп (слоев) входят индивиды со сходными параметрами человеческого, культурного и социального капиталов; они обладают сходными потребностями и интересами, общими социальными нормами и ценностями, взаимной идентификацией, сходной мотивацией, символами, стилем жизни.

С 1994 г. в России произошли существенные изменения, которые исследуются большинством социологов (из-за отсутствия средств на проведение специального по целевой направленности исследования) по материалам, непосредственно не предназначенным для данной цели. Проблема, на решение которой было направлено наше полевое исследование 2002 г., состояла в том, чтобы получить репрезентативный массив данных о характере социальной стратификации и воспроизводства социального статуса в современном российском обществе, опираясь на изложенные выше теоретические и методологические предпосылки.

Программа исследования состояла из следующих компонент. На основе данных Госкомстата Российской Федерации была сконструирована многоступенчатая районированная выборка для представительного опроса экономически активного населения России численностью 2,5 тыс. человек. Эта работа была проделана Центром социального прогнозирования (руководи-

тель — Ф.Э. Шереги) совместно с нами. Был составлен (с опорой на методические документы представительного опроса 1994 г. и непредставительных специализированных опросов под руководством автора, проведенных в 1996—2001 гг.) опросный лист для формализованного интервью, рассчитанный на применение в любой социокультурной среде, и проведен опрос. Средняя погрешность колебалась в пределах 2,5—4% по основным признакам, сопоставимым с государственной статистикой.

Для кодирования занятий респондентов были применены три шкалы. Первая и основная — РГ-100, что означает объединение всех встреченных видов занятий в 100 категорий, условно названных «рабочие группы». Эта составленная нами шкала РГ-100 являлась исходной для последующих агрегаций с учетом других переменных, служащих компонентами интегральной шкалы сегментированного рынка труда. Шкала РГ-100 отражает близость занятий по содержанию и условиям труда. Кроме того, были сконструированы укрупненные группировки занятий, условно названные по числу позиций ПСГ-15 и ВСГ-21. ПСГ расшифровывается как постоянные социальные группы. Под ними подразумеваются крупные социально-профессиональные группы (например, работники квалифицированного физического труда, предприниматели и т.д.). В шкалу ВСГ-21 (временные социальные группы) включены наряду с вошедшими в группы по шкале ПСГ-15 и те, кто на момент опроса не являлся экономически активно занятым (например, неработающие пенсионеры, школьники, безработные и т.д.).<sup>2</sup> В Приложениях 2—4 приведены упомянутые шкалы занятий респондентов на разных этапах их жизненного пути, их родителей и взрослых детей.

Объем выборочной совокупности после коррекции первоначальной выборки в 2500 респондентов составил 2414 человек, были определены представительность регионов и многоступенчатость выборки (более полно методические вопросы исследования изложены в: [Шкаратан, 2003]). Материалы этого опроса были использованы для анализа преимущественно объективных характеристик средних слоев современной России. Точнее говоря, речь шла о возможностях изучить те профессиональные группы экономически активного населения страны, которые по таким показателям, как характер занятий, характер жизнедеятельности в целом образуют средние слои, представляющие потенциальных кандидатов в потенциаль-

<sup>2</sup> Работа по классификации занятий проходила с учетом международного и отечественного опыта. В частности, были использованы: International Standard Classification of Occupations, 1988. ISCO 88; M.H.D. van Leeuwen, Ineke Maas, Andrew Miles. Historical International Classification of Occupations. Leuven University Press, 2002; Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов. ОК 016-94 / Минтруд России, Госстандарт России. М., 1995; Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих (утвержден постановлением Минтруда РФ от 21 августа 1998 г. № 37) (с изменениями от 21 января, 4 августа 2000 г., 20 апреля 2001 г.).

ный средний класс. (Если траектория развития страны пойдет в направлении формирования конкурентной рыночной экономики, гражданского общества и демократии.)

Мы получили отчетливое представление о социальном происхождении и социальных связях представителей средних слоев, их самоидентификации и характере воспроизводства, поскольку была собрана информация о социальном статусе трех поколений: самих респондентов, их родителей (по материнской и отцовской линиям), старшего ребенка респондентов. Если принять во внимание и разновозрастность самих опрошенных, то очевидно, что мы получили возможность конструирования групп, различающихся характером воспроизводства социального статуса, выявить институциональные факторы, определяющие в современной России закреплённость в средних слоях. Более того, собранная информация дала возможность на статистически представительном уровне выявить протекание процесса воспроизведения нормативно-желательных и нежелательных типов поведения, некоторые способы адаптации к нормативной структуре общества, которая, как показывает анализ и законодательства, и реальной деятельности властей, приводит к массовому отклоняющемуся поведению самых продуктивных социальных групп.

Осуществленный до углубленного интервьюирования представительный опрос экономически активного населения России дал возможность выяснить объективное состояние человеческого потенциала средних слоев, обозначить в каких-то пределах болевые точки в жизнедеятельности представителей средних слоев. Что же касается глубокого изучения механизмов защиты социальных прав и интересов этих групп населения, то это потребовало специальных углубленных интервью, которые проводятся, начиная с мая — ноября 2003 г. в Москве, Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде. По оценке экспертов, именно в этих городах положение предпринимательской части средних слоев, да и профессионалов, наиболее благополучно. Это дало основания предположить, что высказывания интервьюируемых и экспертов будут в большей мере отражать те компоненты положения и защищенности средних слоев, которые зависят от политики, проводимой федеральной властью, а не от поведения местной бюрократии. Представительный опрос позволил уточнить, какие именно вопросы необходимо задать как экспертам, так и типическим представителям бизнеса и сообщества профессионалов для выявления влияния проводимой федеральными властями социальной политики на жизнедеятельность представителей средних слоев. Методика проведенного интервьюирования в наших публикациях не описана. Поэтому ниже дана его краткая характеристика.

Опрос экспертов, предпринимателей и профессионалов проходил в два этапа. Первый этап заключался в отборе и опросе экспертов. В состав экс-

пертов вошли акторы социальной политики: представители местной власти; руководители общественных фондов; руководители предпринимательских объединений; профсоюзные деятели; аналитики, имеющие опыт предпринимательства; исследователи и аналитики социально-экономического положения предпринимателей и профессионалов. На данном этапе проведены углубленные интервью с 29 экспертами. Все они являются высококомпетентными знатоками интересующих нас проблем, связанных с оценкой положения представителей средних слоев, их потребностями и интересами, их защищенностью по линии формальных институтов и реальных практик. В число экспертов вошли: директор Социологического института РАН и президент ЗАО страхования предпринимательства «Сфинкс» профессор А.В. Тихонов; председатель Комитета государственного имущества администрации Ленинградской области А.Е. Смоловик; директор Центра проблем государственного управления, экс-заместитель министра труда Российской Федерации П.М. Кудюкин; начальник аналитического отдела аппарата Законодательного собрания Санкт-Петербурга А.А. Вейхер; президент Фонда социальной поддержки и защиты граждан «Благовест» М.И. Воронкова; генеральный директор агентства по подбору персонала ООО «Альфа Персонал» Т.И. Казеннова; помощник руководителя департамента поддержки и развития малого предпринимательства правительства Москвы Н.А. Аверин; заместитель руководителя департамента занятости администрации Нижнего Новгорода Л.В. Болнов; председатель объединения малых и средних предпринимателей г. Москвы «Монолит» С.А. Булдаков и другие.

Согласно программе исследования, опрос прошел весной — летом 2003 г. Вопросник интервью был проверен на пилотной стадии в Москве в апреле 2003 г. Опросный лист, адресованный экспертам, включал 20 открытых вопросов. Вопросы были сформулированы таким образом, чтобы обеспечить постепенное вхождение респондента в содержание темы исследования. Вопросник был разбит на три блока. Первый блок вопросов вводил экспертов в проблемное поле проводимого исследования, вопросы были направлены на выяснение ситуации в городах опроса и перспектив их развития, отношения экспертов к самой постановке проблемы социальной защиты предпринимателей и профессионалов. Второй блок вопросов был рассчитан на выявление проблемной ситуации в сфере социальной защищенности представителей средних слоев; на раскрытие восприятия экспертами самой проблемы социальной защищенности предпринимателей и профессионалов; выяснение их позиции относительно возможностей влияния на акторов социальной политики в своем городе; оценка ими реального поведения (включая формы девиантного поведения) представителей средних слоев; оценка экспертами ресурсов у профессионалов для образа жизни,

присущего среднему классу (например, возможность получить качественное медицинское обслуживание и дать образование детям и т.д.). Третий блок вопросов касался выяснения мнения экспертов о федеральном и региональном законодательстве по проблемам социальной защищенности предпринимателей и профессионалов; о возможных направлениях совершенствования законодательства, перспективах социального партнерства, возможности использования зарубежного опыта, финансовых механизмах социальной политики.

На втором этапе летом — осенью 2003 г. и весной — осенью 2004 г. проходили углубленные интервью профессионалов и предпринимателей. Всего были опрошены 24 профессионала (Москва — 13, Санкт-Петербург — 8, Нижний Новгород — 3). Среди них были инженеры, преподаватели университетов и средних школ, врачи, экономисты, научные работники. Возраст интервьюируемых — от 26 до 59 лет; из них старше 45 лет — 9 человек; большинство (11 человек — женщины), что отражает и среднюю картину по профессионалам — их старение и отток мужчин младших возрастов в сферу бизнеса. Всего опрошено 42 предпринимателя (Москва — 20; Санкт-Петербург — 11; Нижний Новгород — 11); из них в промышленности заняты 9 человек, в торговле — 11, в строительстве — 5, в сфере бытовых и бизнес-услуг — 17 (туризм, ресторанный бизнес, консалтинг, бухгалтерский учет и аудит, и т.д.). Подавляющую часть опрошенных малых и средних предпринимателей составляют мужчины (40 из 42-х) в возрасте от 26 до 56 лет. Высокая активность респондентов на практике подтвердила актуальность темы исследования и обеспечила высокую достоверность полученной информации.

Интервьюирование профессионалов и предпринимателей проводилось по разным вопросам. В обоих случаях задавались прямые вопросы о проблемах защищенности социальных прав, конкретной ситуации с защищенностью интересов, о способах, какими респонденты решают возникающие проблемы, какие стратегии поведения они реализуют в критических ситуациях; как они оценивают возможности сохранить свой социальный статус, удовлетворены ли жизнью, есть ли перспективы для них и для их детей. Специальная группа вопросов была посвящена выяснению уровня осведомленности респондентов о способах защиты своих прав, о стереотипах поведения в связи с защитой своих социальных прав; о готовности к корпоративной солидарности и отношению к сотрудничеству с местными властями.

Интервью проводили аспирант Государственного университета — Высшей школы экономики И. Иванов и студент магистратуры того же университета Г. Туматова.

## 5. Направленность стратификационных процессов и проблема перехода от средних слоев к среднему классу

Исследуя стратификационные процессы, я стремился выделить реальные социальные группы в том значении этого термина, который был введен П. Блау [Blau, 1974]. Реальные группы, в противоположность статистическим (номинальным) группам, выделенным по какому-то отдельно взятому признаку, — это социальная целостность, в которую входят индивиды со сходными параметрами экономических и властных ресурсов, человеческого, культурного и социального капиталов; они обладают похожими потребностями и интересами, общими социальными нормами и ценностями, взаимной идентификацией, сходной мотивацией, символами, стилем жизни. Поэтому к реальным группам вполне применимо также наименование «гомогенные группы».

Уже в начале XXI в. на страницах ведущих социологических журналов прошли дискуссии по проблемам социальной дифференциации и социальных классов. В них приняли участие такие авторитетные представители различных научных и идейных направлений, как Дж. Голдторп, Э. Соренсон, Э.О. Райт, Э. Грусски, Д. Скотт и другие. Спор касается соотношения традиционных классовых исследований (как в неомарксистской, так и в неовеберианской интерпретации) и предложенной современными американскими авторами (Д. Грусски и др.) модели социальных классов как агрегированных профессий (occupations), выступающих фундаментальными единицами эксплуатации<sup>3</sup>.

В любом случае все дискуссионные признают необходимость изучения реальных социальных неравенств на основе выявления реальных групп как обладателей определенных ресурсов (экономических (владение землей, предприятиями, рабочей силой и т.д.); политических (власть в обществе, на рабочем месте и т.д.); социальных (доступ к высокостатусным социаль-

<sup>3</sup> Sorensen A. Toward a Sounder Basis for Class Analysis // *The American Journal of Sociology*. 2000. № 105 (6). P. 1523—1558; Wright E.O. Class, Exploitation, and Economic Rents: Reflections on Sorensen's "Sounder Basis" // *The American Journal of Sociology*. 2000. № 105 (6). P. 1559—1571; Goldthorpe J. Rent, Class Conflict, and Class Structure: A Commentary on Sorensen // *The American Journal of Sociology*. 2000. № 105 (6). P. 1572—1582; Rueschemeyer D., Mahoney J. A Neo-Utilitarian Theory of Class? // *The American Journal of Sociology*. 2000. № 105 (6). P. 1583—1591. Grusky D., Weeden K. Decomposition Without Death: A Research Agenda for a New Class Analysis // *Acta Sociologica*. 2001. № 44 (3). P. 203—218; Scott J. Social Class and Stratification in Late Modernity // *Acta Sociologica* (Scandinavian sociological Association). 2002. № 45 (1). P. 23—36; Goldthorpe J. Occupational Sociology, Yes: Class Analysis, No: Comment on Grusky and Weeden's Research Agenda // *Acta Sociologica*. 2002. № 45 (3). P. 211—216; Grusky D., Weeden K. Class Analysis and the Heavy Weight of Convention // *Acta Sociologica*. 2002. № 45 (3). P. 229—236.



ным сетям, социальным связям, ассоциациям и клубам); престижных («хорошая репутация», слава, уважение и унижение, этническая и религиозная чистота); человеческого капитала; культурного капитала)<sup>4</sup>. Проблема состоит в нахождении наиболее адекватных индикаторов реальных групп (социальных классов).

Мне представляется вполне обоснованным доминирующий у европейских социологов подход, который в ходе последних обсуждений наиболее отчетливо и последовательно был выражен Д. Голдторпом. Он исходит из идеи, что классовые позиции в первую очередь определяются статусом занятости. При этом выделяются три основные классовые позиции: работники, наниматели и самозанятые. Затем проводится разделение работников по характеру занятости, по типу заключенных ими контрактов. Выделенные таким образом классы различаются по специфическим для каждого из них ограничениям и возможностям, в число которых входят те, которые оказывают влияние на индивидуальную экономическую безопасность, стабильность и перспективы. Классы представляют собой группы лиц, объединенных общими интересами. Чрезвычайно важна связь классовой дифференциации в обществе с характером социальной мобильности. Д. Голдторп заметил по этому поводу: «Мы хотим объяснить, например, не столько, почему дети докторов имеют склонность стать докторами или дети шахтеров — стать шахтерами; сколько, почему большинство из детей докторов, которые не становятся докторами, с намного большей вероятностью займутся другими видами интеллектуальной или организаторской деятельности, а не ручным физическим трудом с почасовой оплатой; и соответственно почему дети шахтеров, не пошедшие по стопам своих отцов, с большей вероятностью будут заниматься схожими видами деятельности, нежели работать в интеллектуальной или управленческой сферах» [Golthorpe, 2002, p. 209].

Мнение, доминирующее в среде европейских социологов, сводится к идее, что разделение на классы — не произвольное агрегирование профессий или индивидов. Оно имеет прочный концептуальный фундамент; классификация охватывает то, что как и предполагается в теории, должна охватывать.

Что касается учета специфических черт нашей отечественной действительности, предопределяющих отбор индикаторов для анализа неравенства, то здесь в основу была положена концепция, согласно которой в современной России сложился своеобразный тип социальной стратификации в виде переплетения сословной иерархии и элементов классовой диффе-

---

<sup>4</sup> Grusky D. The Past, Present, and Future of Social Inequality // Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective / Ed. by D.B. Grusky. 2<sup>nd</sup> ed. Boulder: Westview Press, 2001. P. 3—51.

ренциации, устойчиво воспроизводящийся в течение последних лет. Поэтому необходимо при выделении реальных социальных групп, учитывая применяемые западными социологами критерии, принимать во внимание специфику отечественного рынка труда и занятости. Именно так и было проведено распределение респондентов (на материалах представительных опросов 1994 и 2002 гг.) по сословно-слоевым (классоподобным?) позициям.

Понимая неполную сопоставимость социально-профессиональных групп, на основе которых далее проводится анализ динамики социальной стратификации в нашем обществе, с теми реальными (гомогенными) слоями, о которых шла речь выше, приведем сравнительные данные в таком несовершенном измерении по 1994 (январь), 2002 (ноябрь) гг. (табл.1—3).

**Таблица 1.** Динамика социальной стратификации в России (по результатам представительных опросов 1994 и 2002 гг.) (в % по столбцу)

Социальные группы	Январь 1994 г.	Ноябрь 2002 г.
1. Предприниматели, коммерсанты, фермеры	3,0	4,2
2. Управляющие и чиновники	0,8	0,7
3. Управляющие среднего звена	6,1	5,3
4. Высококвалифицированные профессионалы (с учеными степенями)	1,3	2,1
5. Профессионалы с высшим образованием	17,2	12,8
6. Профессионалы со средним специальным образованием	11,6	14,2
7. Служащие	6,7	8,8
8. Квалифицированные и высококвалифицированные рабочие	32,8	25,6
9. Не- и полуквалифицированные рабочие	10,3	13,4
10. Занятые в домашнем хозяйстве	3,9	7,2
11. Безработные	5,3	4,8
12. Прочие	1,0	0,5
Итого	100%	100%

**Таблица 2.** *Предшествующий социальный статус предпринимателей России (по результатам представительных опросов 1994 и 2002 гг.) (в % по столбцу)*

	Предприниматели и коммерсанты	
	1994 г.	2002 г.
	Соц. статус в 1985 г.	Соц. статус в 1990 г.
1. Предприниматели, коммерсанты, фермеры	4,8	9,9
2. Управляющие и чиновники	9,5	—
3. Управляющие среднего звена	4,8	13,6
4. Высококвалифицированные профессионалы (с учеными степенями)	3,9	2,5
5. Профессионалы с высшим образованием	21,4	16,7
6. Профессионалы со средним специальным образованием	4,8	6,2
7. Служащие	2,4	6,2
8. Высококвалифицированные рабочие	—	1,2
9. Квалифицированные рабочие	19,0	17,3
10. Не- и полуквалифицированные рабочие	2,4	4,8
11. Занятые в домашнем хозяйстве	—	4,9
12. Студенты	26,2	12,4
13. Безработные	—	—
14. Прочие	0,8	4,3
Итого	100,0	100,0

**Таблица 3.** *Распространенность владения собственностью в России (по результатам представительного опроса 2002 г.) (в % по строке)*

	Владеете ли Вы фирмой, предприятием?		Имеете ли Вы акции, другие ценные бумаги?	
	Да	Нет	Да	Нет
1. Предприниматели, коммерсанты, фермеры	54,0	46,0	4,6	95,4
2. Управляющие и чиновники	28,6	71,4	14,3	85,7
3. Управляющие среднего звена	6,8	93,2	12,4	87,6

	Владеете ли Вы фирмой, предприятием?		Имеете ли Вы акции, другие ценные бумаги?	
	Да	Нет	Да	Нет
4. Высококвалифицированные профессионалы (с учеными степенями)	3,0	97,0	9,0	91,0
5. Профессионалы с высшим образованием	3,4	96,6	8,7	91,3
6. Профессионалы со средним специальным образованием	2,3	97,7	6,6	93,4
7. Служащие	3,0	97,0	3,5	96,5
8. Квалифицированные рабочие	0,8	99,2	8,2	91,8
9. Не- и полуквалифицированные рабочие	0,7	99,3	5,5	94,5
10. Занятые в домашнем хозяйстве	0,6	99,4	1,8	98,2
11. Пенсионеры, инвалиды	2,4	97,6	7,1	92,9
12. Безработные	1,8	98,2	2,8	97,2

Очевидно, что в России переход от старого к новому типу стратификации происходит эволюционно, путем постепенной трансформации. Существующая стратификационная иерархия носит транзитивный характер, сплавляя воедино старые и новые группирования. Слабо представлены в социальной мозаике средние слои. В ходе этих перемен преобразуются ранее существовавшие социальные группы. Переход к рыночной экономике, по-видимому, подвел черту под историческим феноменом российской действительности второй половины XIX и большей части XX в. — интеллигенцией. Как особое межслоевое образование, во многом влиявшее на социальную и политическую жизнь страны, она исчезает, распадается на подлинных профессионалов — ядро немногочисленных средних слоев и на деклассирующуюся, переходящую в низшие общественные слои часть. Идет, в том числе и за счет бывших интеллигентов, формирование слоя малых и средних предпринимателей.

Переход от стратификации иерархического типа, в которой позиции индивида и социальных групп определялись их местом в структуре государственной власти, степенью близости к источникам централизованного распределения, к доминирующей в цивилизованном мире классовой стратификации так и не завершен. Властные отношения все еще доминируют над собственническими.

При изучении реальных социальных слоев в современном российском обществе особое внимание было уделено вопросу, имеющему определя-

ющее значение с точки зрения перспектив развития России: существует ли в ней средний класс и, если «да», то каковы его перспективы? Какие группы трансформирующегося общества могут стать центрами кристаллизации этого класса? Представительный опрос в ноябре 2002 г., как мы уже отмечали, в значительной части был ориентирован на изучение тех профессиональных групп населения, которые по таким показателям, как характер занятий и жизнедеятельности в целом, образуют, если не средний класс, то средние слои, представляющие потенциальных кандидатов в средний класс. Прежде всего, мы верифицировали названные выше характеристики среднего класса, основываясь на базе данных нашего опроса 2002 г., и попытались определить, какая доля респондентов обладает всей совокупностью этих свойств. В общем виде полученные результаты приведены в табл. 4.

Данные табл. 4 подтверждают наше предположение, что в условиях позднеэтакратического общества, т.е. в современной России, среднего класса как несущей опорной конструкции социальной структуры общества нет и быть не может. Наблюдаемое рассогласование статусов демонстрирует это вполне отчетливо. На основе проведенных расчетов в составе наших респондентов обнаружено всего лишь 2,1% обладателей характеристик среднего класса.

Конечно, можно, как и предлагают некоторые аналитики, ограничиться двумя-тремя признаками, обычно адресуемыми среднему классу. Однако, хотелось бы напомнить весьма емкую характеристику этого класса, сформулированную выдающимся британским антропологом и социологом Эрнстом Геллнером. Он выделил чрезвычайно важную особенность среднего класса, которая ему представляется глубоко буржуазной, являет собой, по его выражению, «апофеоз буржуазного видения жизни»: «Добровольный, ничем не ограниченный труд, творчество — вот наша цель и наша судьба... Отчуждение человека от своей истинной сущности неизбежно сохраняется до тех пор, пока он вынужден работать во имя чуждых ему целей; он обретает свою истинную сущность лишь тогда, когда начинает трудиться во имя творчества, форму которого он выбирает самостоятельно. Разумеется, это в точности соответствует жизненному идеалу среднего класса. Производительная деятельность служит для его представителей источником гордости, они сами выбирают для себя форму творчества и понимают, что делают. Труд для них — не непонятная обязанность, обусловленная внешними силами, а подлинная самореализация» [Геллнер, 2004, с. 243—244].

**Таблица 4. Интегральная оценка предполагаемой доли представителей среднего класса в составе экономически активного населения России на ноябрь 2002 г.**

Критерий выделения среднего класса	Параметры критерия выделения среднего класса	Качественная оценка среднего класса в 2002 г.	Количественная оценка среднего класса в 2002 г.	
Материальное положение	Оценка материального положения	Испытывают затруднения только при покупке предметов длительного пользования (телевизора, холодильника)	42,3%	9,8% (5,6%) (в этом столбце в скобках указан процент, на который увеличивается доля представителей среднего класса при включении данного критерия)
	Недвижимое имущество	Собственный дом (часть дома) или многокомнатная квартира, либо однокомнатная квартира + дача или гараж	76,7%	
	Движимое имущество	Шесть предметов долговременного пользования куплены после 1991 г.	17,4%	
Образование	Уровень полученного образования	Не ниже среднего специального при условии владения иностранным языком или навыками работы на компьютере	32,2%	
Профессиональный статус	Профессия, квалификация	Не ниже чем работники на профессиональных позициях, требующих образования не ниже среднего специального	39,5%	23,1% (0,5%)
Качество жизни	Экономическая компонента	Использование платных медицинских и (или) образовательных услуг для членов семьи; отдых на курортах, на частных дачах, туризм в России и за рубежом	42,5%	28% (0,41%)
	Социокультурная компонента	Наличие собственной библиотеки не менее 100 томов; культурно-досуговых мероприятий не менее 11 в год	53,2%	

Критерий выделения среднего класса	Параметры критерия выделения среднего класса	Качественная оценка среднего класса в 2002 г.	Количественная оценка среднего класса в 2002 г.	
			52,9%	23,3% (0,91%)
Самоидентификация	Самооценка собственного социального статуса по 10-балльной шкале	Самооценка не ниже 5 баллов	69,4%	
	Причина такой самооценки	Не только на основе оценки своего материального положения	47,2% (23,6%) <sup>5</sup>	
	Профессия близкого друга (супруга/и)	Профессия требует образования не ниже среднего специального	69,2% (42,5%)	
	Образование близкого друга (супруга/и)	Образование друга не ниже среднего специального		

Интегральная оценка доли представителей среднего класса в составе экономически активного населения России в ноябре 2002 г. на основе комбинации приведенных в таблице признаков — 2,1%.  
 В столбце 4 в скобках указана цифра, относящаяся к супругу (супруге).  
 В столбце 5 в скобках указан процент, на который увеличивается доля представителей среднего класса при включении данного критерия.

Таблица составлена М.А. Авиловой при подготовке магистерской диссертации на тему «Критерии выделения среднего класса в российском обществе» (научный руководитель — О.И. Шкаратан/ 2003 г.).

<sup>5</sup> Здесь в скобках указана цифра, относящаяся к супругу (супруге).

Правда, не следует упускать из виду и определенные новые позитивные явления в российской предпринимательской среде, в которой наблюдаются системные элементы образа жизни, присущего среднему классу. Большая часть проинтервьюированных летом — осенью 2003 г. предпринимателей проживают в собственных квартирах (80%), некоторые из них говорили о том, что часть внерабочего времени они проводят в городе, проживая в своей квартире, а часть — на даче. Квартиры у респондентов, как правило, трехкомнатные, в среднем 9—13 кв. м. жилой площади на каждого члена семьи. Количественные различия в накопленном личном имуществе не столь бросаются в глаза, но они есть. А по отдельным «знаковым» признакам (например, наличие автомобиля) уровень благосостояния предпринимателей является сравнительно схожим. Предприниматели достаточно активно делают сбережения, формы которых не отличаются разнообразием. Фактически в их руках сосредоточена основная масса валютных сбережений. В мотивационном аспекте им свойствен мотив вложений в развитие собственного дела, а также забота об оплате качественных медицинских услуг. Предприниматели говорили о том, что часто прибегают к платным медицинским и образовательным услугам. Большинство из них (64%) проводят отпуск в домах отдыха, пансионатах, гостиницах; 24% выезжают за границу, а 12% отдыхают дома или на даче.

## **6. Латентная сущность государственной социальной политики по отношению к предпринимателям**

Одним из определяющих направлений социальной политики в стране, переходящей от этатрагической к частнособственнической системе, является государственно регулируемое формирование социальной группы собственников — предпринимателей. Именно они должны были бы стать каркасом эффективной постиндустриальной экономики. С начала реформ не было недостатка в клятвах и заверениях со стороны ельцинского окружения о всесторонней поддержке предпринимательства и предпринимателей как основы среднего класса и основной социальной базы демократического режима, демократа-президента.

Если обратиться к законодательным и нормативным актам, то может сложиться впечатление, что в стране созданы необходимые предпосылки для реализации эффективной государственной политики поддержки предпринимательства, условия для ускоренного его развития и превращения в стратегический фактор социально-экономического развития. В соответствии с Конституцией Российской Федерации каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом экономической деятельности.



В Российской Федерации регламентация отношений в сфере предпринимательской деятельности осуществляется гражданским законодательством. Так в Гражданском кодексе Российской Федерации (ст. 2) прямо указывается, что «гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность или с их участием». Причем можно даже предположить, что в системе российского гражданского права формируется определенная совокупность взаимодействующих гражданско-правовых норм, регламентирующая относительно самостоятельную систему общественных отношений, которые могут составлять особый и относительно самостоятельный гражданско-правовой институт — предпринимательское право.

Наше гражданское право формально обеспечивает основные права и свободы предпринимателей. К ним относятся принципы: дозвоительной направленности гражданско-правового регулирования, равенства правового режима для всех субъектов гражданского права, недопустимости произвольного вмешательства в частные дела, неприкосновенности собственности, свободы договора, свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств по территории Российской Федерации.

Однако, есть и значимая проблема правоприменительной практики: проблема соотношения между системой российского законодательства и реальными практиками. При этом мы учитываем, что в России по-прежнему неформальные практики в преобладающем числе доминируют над соблюдением закона. В работах отечественных социологов эти вопросы довольно основательно изучены. В этом отношении можно признать итоговой книгу «Куда идет Россия?.. Формальные институты и реальные практики», изданную в 2002 г. под редакцией Т.И. Заславской (М.: МВШСЭН, 2002).

Анализ имеющихся статистических и аналитических данных о состоянии и динамике развития предпринимательства показывает, что в Российской Федерации лишь формально созданы (и то — в незавершенном и противоречивом виде) правовые предпосылки эффективной предпринимательской деятельности. В ходе бесед с экспертами и бизнесменами выяснилось, что условия внешней среды бизнеса они оценивают как дестимулирующие. Это относится и к реальной правоприменительной практике, и к самому действующему законодательству, включая новые законы, принятые за последние четыре года.

Судя по отзывам самих бизнесменов, новые законы не устраняют существующие противоречия в законодательстве, которое регулирует различные стороны предпринимательской деятельности. Более того, новые законы ослабили социальную защищенность бизнесменов, поскольку они не взаимосвязаны с продолжающей действовать ранее созданной законодательной базой. Общеизвестным в мировой практике является положение, что нор-

ма, принятая более «поздним» законом, в случае обнаружения каких-либо правовых коллизий имеет приоритет над нормой, принятой более «ранним» законом. Однако действующее законодательство не содержит обозначения такой приоритетности. Реальная арбитражная практика также не подтверждает опыта применения подобной приоритетности.

Вот высказывания самих предпринимателей: «Меняют на ходу, а то и задним числом правила игры»; «Не надо так часто менять инструкции, нормативные акты, предпринимателям нужно время для применения изменений»; «К числу препятствий на пути создания и развития компании относятся и недостаток информации, какие постановления и как действуют». Существенным негативным фактором является непрозрачность системы налогообложения, что позволяет чиновникам весьма вольно обращаться с бизнесом: «Положение предпринимателей у нас плохое. Предприниматель не имеет поддержки со стороны государства, учитывая, прежде всего, налоговую систему. Неотработанная налоговая система не дает возможности предпринимателю работать».

По мнению большинства предпринимателей, гораздо эффективнее при проведении хозяйственных споров обращаться куда угодно, но только не в государственные судебные инстанции. Во-первых, невозможно предсказать исход дела из-за противоречивости законодательства; во-вторых, чрезмерно велики сроки судебного разбирательства; в-третьих, отсутствует надежда на исполнение решения. Кроме того, и это самое тревожное, многие из опрошенных в ходе разбирательств лично столкнулись с силовыми методами. По мнению предпринимателей, без силового вмешательства решение хозяйственных споров практически невозможно. Причем нелегальные силовые формирования отходят на второй план. Выигрывает тот, кто имеет отношения с незаконно действующими государственными структурами — судом, милицией, прокуратурой. Однако, эти отношения ставят малый и средний бизнес в сложное положение: «С милицией лучше не работать, когда силовые органы говорят: “Окажите нам услугу, мы же вас защищаем — это неправильно”»; «Сегодня милицмейская крыша, крыша силовых структур более страшная, чем бандитская крыша, так как там более ненасытные люди и играют совсем по другим правилам. Безопаснее всего не сталкиваться ни с теми, ни с другими»; «Быть в безопасности — значит не сталкиваться с государственными органами».

В результате всех притеснений и бюрократических препон малое и среднее предпринимательство у нас пока является более или менее нормальной нишей только в торговле и производстве некоторых продовольственных товаров. А ведь мелкое и среднее предпринимательство составляет неотъемлемую часть здоровой экономики процветающего общества. В развитых рыночных экономиках мелкое и среднее производство обеспечивает 60—80% общей занятости. У нас в России — порядка 11%. По официальным данным на март

2004 г. число индивидуальных предпринимателей достигло 4,5 млн. человек, количество же малых предприятий осталось тем же, что и несколько лет назад, а по ряду регионов даже снизилось. Что особенно тревожно, в научно-технической сфере на начало 2004 г. занято в 1,5 раза меньше малых предприятий, чем в 1993 г. Между тем, за рубежом малые инновационные компании — авторы более 50% всех мировых нововведений и около 95,5% самых революционных из них. А ведь развитие именно венчурного предпринимательства могло бы приостановить «утечку мозгов» за пределы России [Потенциал малого бизнеса, с. 11, 13].

Многолетние исследования вполне компетентных авторов во всех случаях рисуют одну и ту же безрадостную картину небрежения со стороны власти имущих интересами малого и (добавим) среднего бизнеса [Виленский, 1996; Колесников, Колесникова, 1996; Чепуренко, 1996; Радаев, 1996; Шестоперов, 2001; Шеховцов, 2001; Орлов, 2001; Бухвальд, Виленский, 2002; Орлов, 2002; Шереги, 2002 и др.].

Неоправданно низкие темпы развития среднего и малого предпринимательства препятствуют достижению и главных социальных целей, традиционно обеспечиваемых системой эффективно функционирующих предприятий этого типа: создание новых рабочих мест, в том числе для молодежи и незащищенных слоев общества, обеспечение снижения социальной напряженности и экономического неравенства.

В 2004 г. по заказу РСПП было повторно проведено исследование, охватившее руководителей предприятий в 32 регионах, на которых трудятся 960 тыс. работников. Число уверенных в том, что именно федеральные власти нарушают законные права их предприятий увеличилось по сравнению с 2002 г. с 26 до 39,3%. Возросли претензии по этому же поводу и к органам местной власти. Но при этом сократилось количество руководителей предприятий, указывающих на криминал как на нарушителя законных прав (с 5,8 до 4,7%). Зато уменьшилось, и ошутимо, число тех, кто верит в возможность отстоять свою правоту в случае спора с властью через арбитражный суд. В 2002 г. убеждены были в такой возможности 30,7%, а в 2004 г. — 18,1%. Число же скептиков возросло всего лишь за два года с 37,6 до 48,6% [Известия, 2004]. В результате обычной стала практика силового захвата предприятий у их законных владельцев. Только в Москве ежегодно происходит до 300 захватов предприятий [Известия, 2003].

Об этой проблеме, как в фокусе отражающей характер функционирования института частной собственности в постсоветской России, стране в институциональном смысле скорее позднеэтакратической, чем незрело буржуазной, писал президент Фонда «Индем» Г.А. Сатаров. Приведу значительную выдержку из его статьи «Кто исправит наших акул»: «Конечно, “недружественное поглощение” существует везде, где есть нормальный свободный

рынок. Но там он служит обычно одним из инструментов санации рынка, смены неэффективного менеджмента на эффективный... И все происходит в рамках закона.

У нас не так. Во-первых, наш захват осуществляется целиком на основе коррупционных схем. Во-вторых, объектом атаки у нас становятся успешные предприятия. ...Значит, в стране опасно становиться доходным, открываться, привлекать инвестиции... В-третьих, захваченная собственность, как правило, приводится в полную экономическую негодность: активы выводятся, менеджмент разрушается, собственность распродается, люди теряют работу, а бюджеты разных уровней лишаются налоговых поступлений».

По компетентному мнению Г.А. Сатарова, серьезные последствия и в политической сфере. Здесь возможны два варианта поведения бизнеса. Первый — обращение к альтернативным методам защиты, т.е. практически обращение к практике 1990-х гг. по возвращению теневому государству. Второй — менять государство, менять власть. «Во что это может вылиться — непредсказуемо» [Сатаров, 2003].

Особенно остро стоит вопрос о действии в России института несостоятельности. Основное его назначение — обеспечение предсказуемого распределения рисков для инвесторов. Хотя с конца 1992 г. по 2002 г. были последовательно приняты три федеральных закона о несостоятельности (банкротстве), последствия их действия не сняли проблемы захвата благополучных предприятий у эффективных собственников. Поэтому значительная часть банкротств будет по-прежнему отрицательно влиять на экономическое развитие страны [Симачев, 2003, с. 62—82].

По расчетам экономистов МГУ, относящимся к 2001 г., из-за потерь бизнеса от чиновничьих ловушек и преград чистые потери ВВП составляли 7,7 млрд. долл. в год. Сюда входят затраты на регистрацию предприятий (от 200 до нескольких тысяч долларов); лицензирование (применяемое в других странах лишь в виде исключения); согласование проектной документации (до 100 согласований) и т. д. Только на федеральном уровне существует около 60 инспекционных служб, к этому следует добавить службы органов субъектов федерации и местного самоуправления. По данным Круглого стола бизнеса Москвы, чтобы начать малый бизнес в столице, в том же 2001 г. нужно было иметь 4 тыс. долл., из которых до 1,5 тыс. уходило на преодоление чиновничьих барьеров. Гигантская масса посреднических фирм и фирмочек, созданных чиновничеством для своего прокорма, грабит бизнес через принудительные экспертизы и другие навязываемые услуги. Косвенные потери национальной экономики в связи с этим составляли на тот же 2001 г. 5—7% ВВП, прямые потери населения, в расчете на семью, достигают 550 рублей в месяц за счет добавок к ценам товаров [Аузан, Крючкова, с. 75, 77; Известия, 2001 г; Известия, 2001в; Новая газета 2001а].

ВНИИ МВД провело исследование положения малого предпринимательства в Воронежской области и подготовило «Аналитическую записку». В ней, в частности, приведены такие данные: «Рэкет государственных служащих увеличивает и без того высокий риск и материальные издержки, связанные с предпринимательской деятельностью. В результате до 40% малых предприятий в течение года прекращают свою деятельность и еще 20—25% вновь созданных не могут приступить к работе... По мнению 57% опрошенных предпринимателей, наиболее распространенной и опасной формой монополистической конкуренции является создание коррумпированными чиновниками собственных предприятий через подставных лиц» [Новая газета, 2001в].

По данным панельного опроса, проведенного мною с коллегами в Москве, Санкт-Петербурге, Воронеже среди кризисных групп населения (1996, 1997 гг.), ни один из прорвавшихся в малый бизнес не получил ни рубля кредитов от государственных органов, в том числе и от службы занятости.

Анализ жалоб предпринимателей, адресованных Российскому союзу промышленников и предпринимателей (лето 2003 г.) показал, что особенно раздражает бизнес издевательская регулярность административных проверок, сопровождающихся, как правило, чиновничьим вымогательством взяток. На 51% предприятий такие проверки проводятся чаще одного раза в месяц, реже одного раза в месяц — на 26%. Предприниматели пишут о том, что государственные органы регулярно открыто нарушают законодательство; 40% писем — это жалобы на местные органы власти, 34% — на региональные органы, 26% — на федеральные. Для сравнения: суммарный уровень давления со стороны «контрагентов» отметили в своих письмах 22,1%; со стороны банков — 13%. На состоявшемся в мае 2002 г. в Воронеже совещании по малому предпринимательству прорвавшиеся на трибуну представители деловых кругов показали, что лихоимство чиновников, особенно из правоохранительных органов, разоряет бизнес. По их подсчетам, в казну попадает максимум 20% всех платежей, производимых бизнесменами, а остальное образуют взятки и поборы во внебюджетные фонды [Новая газета, 2003 (2), с. 2; Новая газета, 2002, с. 15].

В этих условиях значительная часть бизнеса не выходит из «тени». В неформальном секторе экономики, по исследованиям Госкомстата России, в 2000—2003 гг. производилось от 22 до 25% ВВП. В то же время у наших бывших собратьев по социалистическому лагерю (Восточная Европа, Балтия) этот показатель несколько ниже. В индустриально развитых странах он опускается до 5%. Если общий размер официальной оплаты труда в 2002 г. составил несколько более 5 трлн. рублей, то в неформальном секторе — около 1,25 трлн. рублей [Московские новости, 2003(3), с. 13].

Во многом с таким отношением к малому и среднему бизнесу связано то обстоятельство, что в теневой экономике на начало 2002 г. трудилось

8,2 млн. человек, т.е. более 12% всех занятых. Более всего в теневом секторе представлены торговля, общественное питание, сельское и лесное хозяйство. При этом для 6,5 млн. наших сограждан это был единственный вид занятости, а для остальных — источник дополнительного дохода. Такковы данные Госкомстата. Аналитики Всемирного банка считают, что в теневом секторе занято гораздо больше людей, и он составляет примерно 45% российской экономики. «Финансовые известия» опросили более 100 представителей теневого бизнеса. Главными причинами, мешающими им легализоваться, были названы неуверенность в стабильности налоговой политики государства (более 70%) и коррупция (около 100%), которая заставляет их выискивать скрытые источники доходов [Финансовые известия, 2002]. В наших интервью выяснилась вынужденность пребывания бизнеса «в тени»: «Нам (предпринимателям) не выгодно работать в тени, так как без финансовой прозрачности трудно найти дополнительные источники инвестиций»; «Уход предпринимателей в тень это следствие ошибок в экономической политике государства».

В этих обстоятельствах сохраняются и реализуются возможности осуществлять коррупционные сделки, поскольку административные барьеры для осуществления законопослушного предпринимательства практически непреодолимы для малого и среднего бизнеса, особенно в секторах новой, прежде всего информационной экономики, где высок удельный вес нуждающегося в поддержке венчурного бизнеса. Отсюда не случаен незначительный удельный вес малого и среднего предпринимательства в экономике России, а главное — отсутствие какого-либо роста его доли и роли. Защищены, но не законодательством, а неформальной практикой, прямой связью с правительством и администрацией президента только крупнейшие собственники, федеральные и межрегиональные олигархи.

Изменения в политике наметились в 2002 г., когда по инициативе президента В.В. Путина были приняты решения, означающие «налоговую революцию» для малых предприятий. Предполагалось втрое снизить налоговое бремя на малый бизнес в надежде, что выход из «тени» значительной части предпринимателей с лихвой компенсирует потери бюджета и решительно повысит активность деловых людей. Руководители предприятий получают возможность платить в бюджет либо 8% от выручки, либо 20% от чистого дохода [Известия, 2002, 9 апреля; Известия, 2002, 10 апреля]. Проблема в том, что чиновники на местах сохранили и даже усилили коррупционное давление на бизнес.

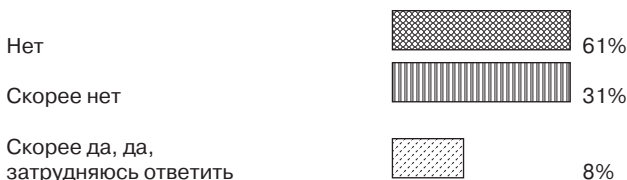
Однако, данные интервью, проведенных нами в мае — октябре 2003 г., подтверждают, что неформальные практики взаимоотношений чиновников с бизнесменами, реальная политика на местах не изменились. Приведу высказывания представителей малого и среднего бизнеса, собранные в Москве, Нижнем Новгороде и Санкт-Петербурге: «Я делаю все, чтобы не показать, сколько у меня на самом деле денег. Из тени не выходим. А на-

хождение в тени ставит всех предпринимателей в положение постоянной угрозы, что что-то такое может произойти, что ты что-то не так платишь и т.д.»; «Что касается государственной политики, то надо убрать чиновничий рэкет, потому что я не могу ничего сделать, не приплатив чиновнику»; «Все контролирующие структуры из-за плохого их финансирования из федерального бюджета перешли на коммерческую основу предоставления различных услуг — вот как осуществляется защита».

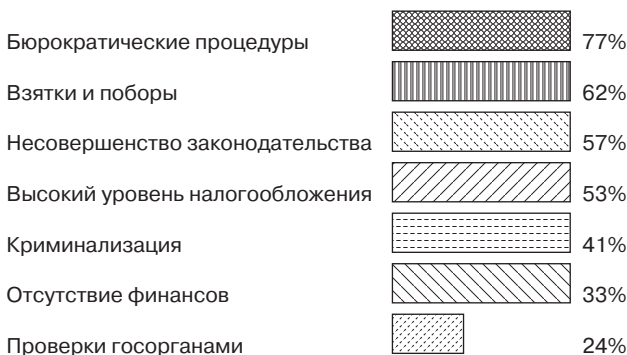
Предприниматели отмечали, что в последнее время неформальные отношения бизнесмена с чиновником не сводятся лишь к взяткам. Если раньше чиновник старался «вырвать» и уйти в сторону, то теперь возникает тенденция к долговременному взаимодействию. По-видимому, в современных российских условиях на всех уровнях завершается становление неформальных контракт-отношений, которые означают взаимную стратегическую и тактическую поддержку. Этот тип отношений превращается в социальную норму [Радаев, 1998; Сатаров, 2004].

В результате общая оценка степени защищенности предпринимателей со стороны государственных органов вылилась в следующие статистически фиксированные суждения.

#### Чувствуете ли вы свою защищенность со стороны государства?



#### Укажите 5 наиболее значимых проблем развития предпринимательства



Проинтервьюированные нами эксперты следующим образом оценили государственную политику в отношении предпринимателей: «Что касается социальной политики, то можно сказать, что она неадекватна и трудно прогнозируема»; «Все аспекты осуществления защиты не находят своего подтверждения на практике»; «Все декларируется, но исполнение никого не интересует»; «Обязательно нужно прописать понятие среднего бизнеса с точки зрения законодательства».

Рассуждая о малом и крупном бизнесе, политики и аналитики упускают из виду средний бизнес. Между тем, именно эта категория предпринимателей уже сегодня несет высокую долю ответственности за развитие национальной экономики. В большинстве случаев это люди, за которыми не стоит ни административный ресурс современных чиновников, ни наследство от советских времен. Средний бизнес не столь неустойчив, как малый и мельчайший, а в отличие от крупного, гибок и высокоманеврен. Наш крупный бизнес не только тесно завязан на властные структуры, но и отличается зависимостью на сырьевые отрасли. Средний же бизнес диверсифицирован и отличается большей интеллектуалоемкостью своей продукции. Социальная принадлежность этой социальной категории может быть определена как высший средний слой. В ходе опроса 2002 г. представители этой группы составили статистически незначимую величину. Однако, некоторое представление о них самих, их интересах и степени их защищенности можно составить по материалам проведенных нами углубленных интервью.

По мнению наших респондентов, весьма острой проблемой для них является неустойчивость в социальном статусе, так как чиновники ставят их в положение постоянно подозреваемых в нарушении законов и подзаконных актов и обвиняемых в непатриотизме и отказе поддерживать акции местных властей. К этому добавляется невозможность самозащиты из-за «непредсказуемости» законодательной системы (нестабильности налогообложения, таможенных сборов и т.д.). Почти все опрошенные жаловались на неправомерные действия со стороны различных органов государственной власти.

С точки зрения перспектив социально-экономического развития, этот слой средних предпринимателей породит, выдвинет из своих рядов новый крупный бизнес, который и придет на смену политикообразующему сырьевому бизнесу современных олигархов, на наш взгляд не имеющих будущего в конкурентной, подлинно рыночной экономике. Опыт стран Центральной и Восточной Европы показывает, что при определенной направленности экономической и социальной политики за 5–10 лет из среды среднего бизнеса органично произрастает подлинный (не выращенный в симбиозе с коррумпированным чиновничеством), национальный, крупный, вполне цивилизованный бизнес. Неслучайно, что олигархические группы препят-



ствуют развитию среднего бизнеса. Те заказные банкротства, т.е. внешне легальные захваты предприятий, о которых шла речь выше, есть продукт «деятельности» олигархов по переделу собственности с опорой на властные, сопряженные с ними структуры.

Наш вывод таков: сложившиеся отношения власти и бизнеса, когда бизнес выступает как зависимый и манипулируемый властью социальный субъект, есть органическая характеристика современной социетальной системы России как системы позднеэтакратической.

## **7. Профессионалы и защищенность их интересов**

Практически во всех сложных ситуациях, когда в целом ресурсы общества уменьшаются, возникает проблема перераспределения ресурсов или их пропорционального сжатия. Элита любого общества пытается сделать это за счет более низко расположенных групп населения. Но при этом всегда есть выбор между низшими и средними слоями.

На первом этапе реформирования при Б.Н. Ельцине элита (высшие слои бюрократии в альянсе со складывающимся крупным бизнесом) ударила по всем нижерасположенным слоям, кроме групп, обслуживающих ее интересы. Но возможности элиты сконцентрировать дополнительные ресурсы за счет низов были минимальны в силу и без того крайне низкого уровня жизни этих категорий населения и в годы советского режима. Средние же слои определенной «запас прочности» имели. Поэтому в этот период особенно ущемленными оказались представители средних слоев, прежде всего профессионалы.

В постельцинские времена, с приходом к власти правительства Е.М. Примакова, а позднее с избранием президентом В.В. Путина, когда экономика стала расти на основе ограниченных факторов, связанных с девальвацией рубля и ростом цен на нефть на мировом рынке, ресурсы государства и общества в целом возросли. В несколько раз выросли доходы государственного консолидированного бюджета. Эти ресурсы частично были использованы на стабилизацию и улучшение положения низов (рост пенсий, увеличение заработной платы по низшим группам). Что касается срединных групп, то рост заработной платы и семейных доходов по ним был небольшим по сравнению с потерями, которые они понесли в предыдущие годы.

Потери «старых» (применительно к постсоветской России) срединных групп (т.е. профессионалов) за годы реформ выразились в сжатии ресурсов, необходимых для воспроизводства социального статуса семей (продолжения своего профессионального обучения, хорошего образования для детей, укрепления здоровья, улучшения и во многих случаях сохранения уровня

жилищной обеспеченности, приобретения компьютеров, пополнения домашних библиотек, обзаведения современными бытовыми приборами и т.д.). К этому следует добавить реальную незащищенность профессионалов перед администрацией и высшим менеджментом после принятия нового Трудового кодекса. Новой и, судя по интервью, острейшей стала проблема безопасности. Развитие системы частных охранных агентств создало условия безопасности для бизнес-элиты, а государственная служба охраны должностных лиц гарантирует их безопасность. Эти лица концентрированно проживают в элитных пригородных поселениях и в элитных домах со специальной охраной, расположенных автономно внутри города с постепенной социальной сегрегацией городского пространства. Что касается почти отсутствующей милицейской защиты простого населения, то здесь основные угрозы приходится на средние слои, поскольку низы обычно не представляют интереса для криминала.

В то же время в постсоветские годы на положении профессионалов сказывались и новые позитивные факторы их жизнедеятельности и воспроизводства социального статуса. Появилась и сохраняется свобода выезда и устройства на работу в других странах. Исчезли формальные ограничения в смене места жительства внутри страны; правда, следует иметь в виду, что такая смена места жительства и места работы требует значительных затрат либо со стороны профессионала, либо со стороны потенциального работодателя. Но потребности процветающих отраслей добывающей промышленности в профессионалах минимальны. Соответственно основная масса профессионалов должна быть запрошена другим бизнесом, с высоким инновационным потенциалом, обычно малым и средним, нуждающемся в государственной поддержке, а она почти отсутствует. Резко расширились возможности получения информации для укрепления своей профессиональной подготовленности (доступность зарубежной информации, Интернет и т.д.). Однако и здесь сказывается элементарная бедность основной массы профессионалов: нет полицейских ограничений, но нет и материальных ресурсов. Так же обстоит дело с охраной здоровья. Появились фитнес-клубы, бассейны, современные медикаменты и новейшее лечебное оборудование в крупных и больших городах, где и проживает большинство профессионалов. Однако, размеры доходов в большинстве семей профессионалов делают совершенно недоступными эти необходимые для нормальной воспроизводства блага. Опять-таки здесь не чувствуется государственной воли для стимулирования организации более доступных благ и услуг, удовлетворения нужды профессионалов. Практически во всех странах континентальной Западной Европы эти проблемы решены вполне удовлетворительным образом и не в ущерб интересам бизнеса.

Приведу в подтверждение сказанному суждения опрошенных профессионалов и экспертов. В отличие от бизнесменов, эта группа респондентов проявила стремление к самоутверждению и повышенной позитивной оценке своих статусных позиций, и в связи с этим преобладали суждения, как бы оправдывающие устойчивость респондентов в профессиональных позициях. Эксперты же единогласно отмечали противоречивость и неадекватность положения профессионалов и значимости их функций в экономике и обществе.

Большинство профессионалов подчеркивало привязанность к своему делу, отсутствие желания, склонности к занятию бизнесом: «Я считал себя специалистом, и... у меня была достаточно интересная работа. И мне не хотелось менять эту работу на бизнес»; «...я люблю заниматься именно медициной, а не организаторской работой». Правда, часть из них, словно бы стесняясь, добавляет: «Я свою работу люблю, у меня нет никаких неприятных сторон. Здесь вполне все устраивает, кроме зарплаты». Учитель из Нижнего Новгорода так определил позицию, видимо, большинства: «Не нравится зарплата — очень банальное общее мнение. А единственное, что здесь держит — интерес, несмотря на усталость, я так полагаю».

Треть респондентов предпочла бы переезд в другой город смене профессии для улучшения своего материального положения: «Можно рассматривать такие предложения. Стоять на месте нельзя»; «Все зависит от того, что за работа, какие условия и куда ехать. Но так в принципе я бы, возможно, не отказался».

Все респонденты относятся положительно к дополнительной работе: «У меня куча всяких работ, я даже затрудняюсь сказать. Эта работа хороша тем как раз, что она не очень обременительна. Я могу заниматься кучей других дел» (это заявил москвич, математик, научный работник). При этом респонденты совмещают места работы и по основной профессии, и по смежной, и по совершенно другой. Один достаточно характерный пример: «Я подрабатываю врачом-гинекологом на амбулаторном приеме и немного подрабатываю в фармакологической фирме, занимаясь рекламой лекарственных препаратов. Несомненно, заработок на этих фирмах выше, чем в нашем институте». Конечно, такое использование своего времени может вести к деqualификации. Один из экспертов так оценил это девиантное по своей объективной характеристике поведение профессионалов: «Реально улучшение материального положения идет за счет множественной занятости. Очень часто люди работают не в одном месте, а в нескольких. Хотя это конечно работа на износ, работа, подрывающая качество основного труда». Другой высококомпетентный эксперт добавляет: «Самая большая проблема состоит в том, что их плохо и неадекватно оценивают. Профессионалу где-нибудь у нас работать в любом месте, нужно, чтобы он, во-первых, имел

возможность постоянно повышать свою квалификацию и т.д., т.е. текущей учебы, специальной переподготовки. Никто в этот капитал профессиональный не вкладывает деньги».

Заработки профессионалов в Москве колеблются от 200 до 1000 долл. в месяц, а в Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде — от 150 до 300 долл. (данные лета — осени 2003 г.; дополнительные интервью были проведены в Москве в 2004 г., они показали некоторый рост в оплате труда). Нет нужды говорить, что в других, менее благополучных городах, и тем более в сельской местности положение неизмеримо хуже. К этому следует добавить, что и эти деньги далеко не всегда проходят через кассу соответствующих организаций. Зачастую это теневые доходы: «300 долларов — мой заработок. Белые деньги — 1200 рублей, остальное — черные»; «Это 200 долларов. Платят регулярно. Но это не белые деньги, расписываюсь я за большую сумму. Здесь выписывается большая сумма для того, чтобы наличка оставалась на расходы».

Что касается ситуации с возможностью получения платных услуг, то респонденты-немосквичи отмечают, что заработок не позволяет им пользоваться всеми необходимыми платными услугами. Вот высказывание инженера-конструктора из северной столицы: «Какими-то услугами могу пользоваться, но не всеми. Дочка занималась у нас на курсах, но еще что-то дополнительное будет уже проблематично».

В целом оценка экспертами положения профессионалов в разных сегментах рынка труда противоречива. С одной стороны, процветающие и динамично развивающиеся фирмы увеличивают спрос на специалистов с гарантированной высокой оплатой труда, а с другой — «это опять-таки беда России — обилие низкооплачиваемых высококвалифицированных рабочих мест». Эти люди в основном трудятся в государственном секторе, и их судьба напрямую зависит от политики государства.

Оценивая позицию государства в вопросе защищенности профессионалов, эксперты отмечали: «В основном у нас получается, что защищен тот, у кого минимальные возможности самого себя защитить. К сожалению, у нас очень подорваны навыки самоорганизации, поэтому очень слабы любые формы коллективной самозащиты. В основном это действительно стратегии индивидуального выживания»; «Весь мир борется с помощью профсоюзов. У нас это не распространено. Но, наверное, в первую очередь, это хорошее знание трудового законодательства. Если я иду устраиваться на работу, я прекрасно должна знать, какие права я имею и каким образом я имею возможность эти права отстаивать»; «Профессионалы должны объединяться»; «Очень просто. Первое — это создавать профессиональные сообщества и ассоциации с сильным лоббирующим ядром, чтобы они продвигали свои интересы. Второе — это я думаю то, что называется радикальной мерой. Это акты гражданского неповиновения, забастовки и т.д.»

Последствия политики по отношению к профессионалам общеизвестны: именно здесь мы понесли наибольшие потери, связанные с эмиграцией компетентных специалистов в самом продуктивном возрасте. По этому поводу нет систематических данных. Однако известно, что за 1990—1999 гг. страну покинули 80% математиков и 50% физиков мирового уровня. Это около 8 тыс. человек, чей отъезд критически опасен для отечественной науки. Ректор МГУ В.А. Садовничий полагает, что за 1989—2002 гг. за границу уехали более 20 тыс. ученых. И еще около 30 тыс. трудятся там по контрактам. Всего, по его предположению, наука потеряла более 1 млн. исследователей, или 54% кадрового состава. Предположительно в США работают около 1 млн. профессионалов, покинувших Россию. По оценке академика В.Е. Захарова (сентябрь 2003 г.), в университетах США к началу 2000-х гг. 10—15% математиков и физиков — выходцы из России: «Мы сделали Западу огромный подарок. Реальная перспектива необратимых процессов: лет через 20, когда уйдет наше поколение, из России уйдет и наука». Наибольшим спросом за границей пользуются ученые таких специальностей, как математика, информационные технологии, физика, биоорганическая химия. Более половины россиян (60%) — победителей международных олимпиад — уезжают за рубеж. Половина российских призеров международных олимпиад по информатике на начало 2004 г. уже работали в «Майкрософте» в США.

Я присоединяюсь к точке зрения тех, кто рассматривает отъезд из страны специалистов в подобном масштабе как национальную катастрофу. Методика, принятая ООН, дает возможность измерить упущенную выгоду от эмиграции одного специалиста с высшим образованием, ученой степенью. Она оценивается в 300 тыс. долл. Очевидно, что потери страны измеряются десятками миллиардов долларов. Между тем, технологии поддержки профессионалов для уменьшения их эмиграции и повышения доли в ВВП наукоемкой продукции успешно реализуются не только в странах с административными ограничениями на выезд, но и в таких небогатых демократических государствах, как Индия. Располагает такими возможностями и Россия. Проблема именно в проводимой политике.

Характерно, что в благополучном 2000 г. затраты на науку составили лишь 2,05% в государственном бюджете и были в 30 раз меньше, чем в 1990 г.; в 2003 г. они поднялись до 2,19% и достигли 39,9 млрд. рублей, т.е. примерно 1,3 млрд. долл. Между тем, по закону «О науке и государственной научно-технической политике», принятому в 1996 г., государство взяло на себя обязательство финансировать научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы гражданского назначения в размере не менее 4% расходной части бюджета. В марте 2002 г. на заседании Совета безопасности, президиума Госсовета и Совета при президенте по науке и высоким технологиям была выработана новая государственная политика финансирования науки.

Она нашла отражение в итоговом документе «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу». По этому документу, 4%-я норма касается не всей гражданской науки, а только фундаментальных исследований и содействия научно-техническому прогрессу. В финансовой части этого документа отмечено, что 4%-й минимум будет достигнут лишь в 2010 г. Тем самым, реализация закона 1996 г., которая должна была начаться в 1997 г., отложена на 14 лет. В 2004 г. правительство предприняло новое наступление на науку. Аннулировано положение о 4%-й доле науки в расходной части бюджета страны, ликвидированы все налоговые льготы. В соответствии с правительственной «концепцией» предлагается сократить как минимум втрое число научно-исследовательских институтов. Цель — присвоить материальные ценности, землю и здания, принадлежащие учреждениям науки, особенно в Москве и ее окрестностях, где земля безумно дорога, провести их приватизацию. Как показывает весь постсоветский опыт, такого рода акции не проводятся в интересах нации, а связаны с обогащением ближнего правящего круга чиновников и дельцов. По мнению многих крупных ученых, нет никаких доказательств разумности критериев отбора жизнеспособных НИИ.

В таких случаях возникает вопрос о той группе интересов, которой такая политика выгодна. Уже упоминавшийся В.Е. Захаров объясняет проводимую политику специфическими интересами бизнес-элиты, тем, что «утечка умов» для олигархического капитализма «не является проблемой. В сырьевой экономике проще приобрести взамен проданной нефти нужное оборудование, чем создавать что-то свое». В итоге, по такому показателю, как конкурентоспособность экономики, Россия находится на 43-м месте в мире; по индексу инновационности она занимает 28-ю позицию; по индексу же развитости информационных и коммуникационных технологий ее вообще нет в списке из 44-х более или менее успешных стран [Вишневецкий, Зайончковская, 1992а, с. 18; Вишневецкий, Зайончковская, 1992б, с. 13; Волков, 2004, с. 9; Долгих, 1993, с. 11; Павлюткин, 1999; Ахиезер, 1999; The Economist Pocket World in Figures, p. 56—58; Известия, 7 мая 2001; Известия, 13 сентября 2003; Поиск, 3 октября 2003].

Известный британский экономист лорд Роберт Скидельски, чье мнение можно рассматривать как суждение непредвзятого эксперта, отвечая на вопросы нашего журналиста в мае 2003 г., заметил, что российская экономика растет не настолько быстро, чтобы догнать развитые страны, даже такие, как Португалия. Чтобы при этом перестать быть сырьевым придатком Запада, у страны есть единственный способ этого добиться: «Большая часть научного и технического капитала России уже уплыла за границу, но кое-что пока еще осталось. Вы должны использовать эти остатки для соз-

дания высоких технологий, конкурентоспособных на мировом рынке. Как это сделать? Я не знаю. Могу лишь указать на типичную ошибку ваших реформаторов прошлого десятилетия. Ошибка этих людей заключается в уверенности, что на развалинах очень быстро возникает новая жизнь. Если вы что-то уничтожаете, вы оставляете после себя пустыню...» [Московский комсомолец, 6 мая 2003].

Важной стороной государственной политики, остро затрагивающей интересы профессионалов и представителей малого и мельчайшего бизнеса, является жилищно-коммунальная реформа. В апреле 1997 г. впервые была предпринята попытка провести реформу жилищно-коммунального хозяйства страны. С 2001 г. эта попытка возобновлена с гораздо большей энергией. Смысл — возложить все расходы по содержанию жилья на население. При этом были обещаны субсидии бедным. Проблема, правда, состоит в том, кого отнести к бедным. Проектируемые субсидии реально коснутся лишь нишей части населения, а не всех бедных. Что же касается не только умеренно бедных, но и относительно благополучных, то можно заранее предвидеть, что на все просьбы внести квартплату (с учетом удорожания не только жилья, но и электроэнергии, теплоснабжения и других услуг) с их стороны все чаще будет следовать ответ: «Нет денег». Выход может быть только один — превратить в бомжей десятки миллионов россиян, тех самых, кто мог бы составить ядро и предпринимателей, и других средних слоев.

Между тем, по мнению видного представителя наших либералов Г. Томчина, более 40% собранных с населения денег не доходит до энергетиков. Бесхозяйственность, массовое воровство в системе ЖКХ приводят к массовой выкачке денег из населения органами ЖКХ, не несущими перед населением никакой ответственности [Известия, 20 марта 2001]. Трудно не согласиться с теми авторами, которые рассматривают реформу в ЖКХ как настоящий поход против средних слоев. Именно с этих групп населения собираются взять так называемую полную стоимость коммунальных услуг, но порядочная часть наших «средних» удерживается в этом положении, в частности, и из-за низких цен на муниципальные услуги, позволяющие им при относительно скромных доходах вести более или менее достойную жизнь.

Надо заметить, что напряженность в среде средних слоев заставила авторов новой экономической модели жилищно-коммунального хозяйства скорректировать свои планы. Правительство на короткое время отказалось от форсированного перехода на 100%-ю оплату гражданами услуг ЖКХ, считая, что это станет возможным лишь через 10—15 лет. Деньгами из бюджета более не будут дотировать ДЭЗы и РЭУ, а передадут эти средства напрямую населению, зачисляя их на индивидуальные (персональные социальные) счета граждан. Люди получают возможность выбирать, кто их будет обслужи-

вать. По расчетам мэра Москвы Ю. Лужкова, такая дебиюрократизация сферы ЖКХ позволила бы сэкономить до 15—20% расходов [Известия, 2001ж].

Но с 2002 г. на протяжении всего периода до выборов в Государственную думу в декабре 2003 г. правительство во главе с премьер-министром М. Касьяновым возобновило атаку на законодателей с целью немедленно перевести все затраты по ЖКХ на население, реально — на средние слои. Между тем, расчеты в соответствующих комитетах Государственной думы показали, что все разговоры про полную оплату услуг ЖКХ вообще лишены смысла. Население давно уже оплачивает 150—200% от того, что реально потребляет. Нормативы потребления в России завышены в несколько раз. Считается, что один человек в сутки потребляет 300 литров воды. При 90%-й оплате он платит, соответственно, за 270 литров. Люди, установившие у себя дома счетчики, выяснили, что реальное потребление не превышает 60—80 литров в день. Даже по официальным данным Госстроя, 40% тепла и 25% воды тратятся на трассах. Опять же, ссылаясь на данные Госстроя, заметим, что после того, как в Петербурге начали установку счетчиков, оказалось, что «потребление» газа сократилось на 17%, а воды — на 20%. Не случайно, что «коммунальщики активно сопротивляются введению счетчиков» [Бюллетень неправительственных организаций, 2003].

Известный экономист либерального направления А. Лифшиц в ноябре 2004 г. заметил, что «услуги ЖКХ подорожали чудовищно. Платим за них в 20 раз больше, чем в 1987 г.». При этом коммунальное хозяйство находится в упадке. Четверть сетей изношена полностью, потери тепла составляют 60%, на обогрев одного квадратного метра расходуется 80 литров топлива, тогда как в Германии — 3. Только за 2002—2003 гг. ЖКХ увеличило свои доходы на 250 млрд. руб. Годовой объем доходов ЖКХ достиг 800 млрд. руб. при продолжающейся деградации жилищно-коммунального комплекса. Таковы следствия бесконтрольного монополизма, сопровождающегося все новыми и новыми требованиями к населению по части роста тарифов на сомнительные по качеству услуги [Известия, 17 ноября 2004]. И этот коллапс ЖКХ особенно остро бьет по тем группам населения, которые образуют протосредние и средние слои нашего общества.

## Заключение

Первая странность, явно заслуживающая быть отмеченной — очевидное несовпадение политики правящих кругов с заявленными приоритетами государственной политики по формированию среднего класса. Приведенные выше примеры такого несовпадения явно носят системный характер. Они, на наш взгляд, и есть ясное выражение природы российского общества как



не капиталистического, а по-прежнему этакратического типа. А эти общества в стратификационном измерении не содержат классов, в них нет и не может быть среднего класса.

Ключевая проблема социальной ситуации постсоветской России состоит в том, что ее будущее, перспективы развития зависят от успешного формирования среднего класса. Именно эта часть общества может быть каркасом эффективной постиндустриальной экономики, гражданского общества и правового государства. Однако в реальной жизни современной России социальные группы (слои) населения, которые в перспективе могли бы составить элементы среднего класса, оказались в сложном положении.

Обществу органически присуще противоречие интересов социальных групп. Слабые группы добиваются бюджетных трансфертов, рассматривая их получение как свое естественное социальное право. Основные продуктивные группы современного общества, складывающиеся или уже сложившиеся как средний класс, добиваются реализации социальных программ универсального характера, которые гарантируют им социальные права на самосохранение в статусе и своем воспроизводстве.

Россия постреформенная оказалась перед лицом чрезвычайно сложной проблемы. Защищать нужно и малоимущих, и в не меньшей степени тех, кто относится к средним слоям (профессионалов, предпринимателей и пр.). В течение всего постсоветского периода социальная политика, воплощавшая реальные интересы правящих групп, по крайней мере не препятствовала (а, возможно, и содействовала) торможению создания среднего класса в его предпринимательской части и деквалификации профессионалов — второй значимой составляющей этого класса. Эти средние слои ущемлены в своих социально-экономических правах. Неслучайно, что их доля, численность и общественное значение не соответствуют показателям, выработанным опытом развитых стран мира. Начиная с 2000 г., в государственной политике стала устойчивой тенденция возвращения к советской традиции тесного взаимодействия элиты со слабыми социальными группами в ущерб социальным интересам средних слоев.

Для России эта концентрация приоритетов государственной политики на защите социальных прав «исключенных из общества» особенно опасна, поскольку грозит разрушительными последствиями и без того еще неокрепшим средним слоям. К этому следует добавить неотрефлексированность властями реальной социальной ситуации из-за отсутствия механизмов обратной связи. Поэтому особое значение приобретает аналитическая деятельность по выявлению реальных социальных проблем.

Итак, можно признать декларативными заявления идеологов постсоветского руководства, что значимым направлением расходования властных и финансовых ресурсов должно было стать и стало содействие становлению и

развитию среднего класса. Фактов, подтверждающих активность властей по этому направлению, нет. Не на эту цель тратились национальные ресурсы.

В результате направленность трансформационных процессов в России привела к устойчивому воспроизведению нормативно-нежелательных (и даже запрещенных) типов поведения представителей средних слоев как единственно возможного способа адаптации к нормативной структуре общества, в которой отсутствуют механизмы защиты их социальных прав. Основной метод адаптации состоит в массовом отклоняющемся поведении, приводящем к деструктивному характеру воспроизводства этих социальных слоев.

Сопоставление хода и результатов процессов формирования среднего класса, включая его предпринимательскую составляющую, в России и странах Центральной и Восточной Европы весьма красноречиво свидетельствует явно не в пользу нашего отечественного опыта.

Можно считать оправдавшим себя предположение, что в течение прошедших постсоветских лет социальная политика не способствовала созданию среднего класса в его предпринимательской части и не препятствовала декалфикации профессионалов — второй значимой составляющей этого класса.

## ЛИТЕРАТУРА

Авакян С.А., Кулешов С.В., Морозова Е.Г., Сарычева И.А. Политико-правовые проблемы развития Российской Федерации в свете мирового и отечественного опыта // Мир России. 1997. № 3. С. 3—42.

Аврамова Е.М. Появился ли в России средний класс? // Средний класс в современном российском обществе. М.: РОССПЭН, 1999.

Аузан А., Крючкова П. Административные барьеры в экономике // Вопросы экономики. 2001. № 5.

Ахиезер А.С. Эмиграция как индикатор состояния российского общества // Мир России. 1999. № 4.

Бакштановский В.И., Согомонов Ю.В. Этнос среднего класса: нормативная модель и отечественные реалии: научно-публицистическая монография. Тюмень: Тюменский государственный нефтегазовый университет, 2000.

Балабанов С.С. Социальные типы и социальная стратификация // Социологический журнал. 1995. № 2.

Беляева Л.А. Социальная стратификация и средний класс в России. 10 лет постсоветского развития. М.: Academia, 2001.

Бухвальд Е., Виленский А. Развитие и поддержка малого бизнеса (опыт Венгрии и уроки для России) // Вопросы экономики. 2002. № 7.

Бызов Л.Г. Уровень потребления и имущественные характеристики среднего класса // СОЦИС. 2000. № 3.

Бюллетень неправительственных организаций «Законотворческий процесс в Государственной Думе: правозащитный анализ». Вып. 54 (специальный). М., 2003.

Виленский А. Этапы развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. 1996. № 7.

Вишневский А., Зайончковская Ж. Волны миграции. Новая ситуация // Свободная мысль. 1992б. № 12.

Вишневский А., Зайончковская Ж. Четвертый вал эмиграции // Московские новости. 1992а. 9 февраля.

Волков А. Где они — новые технологии? // Знание — сила. 2004. № 6.

Геллнер Э. Экономическая интерпретация истории // Экономическая теория (New Palgrave) / Под ред. В. Автономова. М.: ИНФРА-М, 2004.

Голенкова З.Т., Игитханян Е.Д. Средние слои в современной России (опыт анализа проблемы) // СОЦИС. 1998. № 7.

Городские профессионалы: ценности и правила игры среднего класса. 20 рефлексивных биографий / Под ред. В.И. Бакштановского, С.М. Киричука. Тюмень, 1999.

Гордон Л.А. Права человека, условия труда и уровень жизни в переходной России // Мир России. 1996. № 4. С. 127—184.

Государственная социальная политика и стратегии выживания домохозяйств / Под общ. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации. М.: Элит 2000, 2003.

Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса. М.: Фонд «Общественное мнение», 2002.

Долгих Е. Почему уезжают ученые // Московские новости. 4 апреля 1993.

Заславская Т.И. Трансформация российского общества как предмет мониторинга // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. 1993. № 2.

Заславская Т.И., Громова Р.Г. К вопросу о «среднем классе» российского общества // Мир России. 1998. № 4.

Известия. 20 апреля 2001г.

Известия. 25 апреля 2001г.

Известия. 7 мая 2001.

Известия. 11 июня 2003.

Известия. 13 сентября 2003.

Известия. 17 ноября 2004.

Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура: Пер. с англ. / Под ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000.

Кастельс М., Киселева Э. Россия и сетевое общество // Мир России. 2000. № 1.

Кастельс М., Киселева Э. Россия в информационную эпоху // Мир России. 2001. № 1.

Кастельс М., Химанен П. Информационное общество и государство благосостояния. Финская модель: Пер. с англ. М.: Логос, 2002.

Кивинен М. Перспективы развития среднего класса в России // Социологический журнал. 1994. № 2.

Кивинен М. Прогресс и хаос. Социологический анализ прошлого и будущего России. СПб.: Kikimora Publications, 2002.

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. М.: Элит, 2004.

Колесников А., Колесникова Л. Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения // Вопросы экономики. 1996. № 7.

Конституция Российской Федерации. М.: Издательская группа ИНФРА-М — НОРМА, 1997.

Крыштановская О.В. Режим Путина: либеральная милитократия? // Pro et Contra. 2002. Т. 7. № 4.

Куда идет Россия?.. Формальные институты и реальные практики / Под ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2002.

Курильски-Ожвен Ш., Арутюнян М.Ю., Здравомыслова О.М. Образы права в России и во Франции. М.: Аспект Пресс, 1996.

Лапин Н.И. Пути России: социокультурные трансформации. М.: ИФ РАН, 2000.

Лэйн Д. Преобразование государственного социализма в России: от «хаотической» экономики к кооперативному капитализму, координируемому государством? // Мир России. 2000. № 1.

Международный билль о правах человека. Организация объединенных наций. Нью-Йорк, 1984.

Московские новости. 14—20 октября 2003(3).

Московский комсомолец. 6 мая 2003.

Некипелов А. Выбор экономической стратегии // Свободная мысль. 2003. № 9.

Новая газета. 9—11 апреля 2001а.

Новая газета. 29—31 октября 2001в.

Новая газета. 10—12 февраля 2002.

Новая газета. 21—23 июля 2003(2), № 52.

Овчарова Л., Попова Д. Приоритеты политики содействия сокращению бедности в России // Обзор экономики России. РЦЭР при Правительстве Российской Федерации; Российско-Европейский Центр экономической политики, 2001. Вып. 1.

Орлов А. Малое предпринимательство в России: развитие или стагнация? (1992—2001 годы) // Вопросы экономики. 2001. № 10.

Орлов А. Перспективы развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. 2002. № 7.

Павлюткин В. «Мышеловка» для академиков // Мир за неделю. 1999. № 12.

Поиск. 2003. 3 октября.

Потенциал малого бизнеса: как использовать его? Пятая Всероссийская конференция «Ускоренное развитие малого предпринимательства как фактор устойчивого развития экономики (март 2004 г.)» // Знание — сила. 2004. № 6.

Радаев В.В. Малый бизнес и проблемы деловой этики // Вопросы экономики. 1996. № 7.

Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.

Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М.: Аспект Пресс, 1996.

Римашевская Н.М. Человек и реформы: секреты выживания. М.: ИСЭПН РАН, 2003.

Розанваллон П. Новый социальный вопрос: переосмысливая государство всеобщего благосостояния: Пер. с фр. М.: Ad Marginem, 1997.

Саблина С.Г. Кристаллизация статуса средних слоев в современной России // Социологический журнал. 2000. № 1/2.

- Сатаров Г.А. Коррупционные отношения: агентская модель и смежные подходы // *Общественные науки и современность*. 2004. № 2.
- Сатаров Г. Кто исправит наших акул // *Известия*. 29 мая 2003.
- Сергеев Н.В. Ранжирование критериев стратификации методом энтропийного анализа // *Мир России*. 2002. № 3.
- Симачев Ю. Институт несостоятельности в России: спрос, основные тенденции и проблемы развития // *Вопросы экономики*. 2003. № 6.
- Социальная политика Швеции / Сост. А. Меллер, А.Я. Некрасов. М.: Социальная защита, 1999.
- Социальное положение и уровень жизни населения России. Статистический сборник. М.: Госкомстат России, 2000.
- Средний класс в России: количественные и качественные оценки / Аврамова Е.М., Григорьев Л.М., Космарская Т.П. и др. М.: Бюро экономического анализа, 2000.
- Средние классы в России. Экономические и социальные стратегии // Под ред. Т. Малевой. М.: Гендальф, 2003.
- Средний класс в современном российском обществе / Под общ. ред. М.К. Горшкова, Н.Е. Тихоновой, А.Ю. Чепуренко. М.: РОССПЭН, 1999.
- Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов) // *Вопросы экономики*. 1999. № 7.
- Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к повашингтонскому консенсусу // *Вопросы экономики*. 1998. № 8.
- Суринов А.Е. Уровень жизни населения России: 1992—2002 гг. (По материалам официальных статистических наблюдений). М.: Статистика, 2003.
- Тилкиджиев Н. Средна класа и социална стратификация. София: ИК «ЛИК», 2002.
- Тихонова Н.Е. Факторы стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М.: РОССПЭН, 1999.
- Тихонова Н.Е. Феномен городской бедности в современной России. М.: Летний сад, 2003.
- Трудовой кодекс Российской Федерации. М., 2002.
- Умов В.И. Российский средний класс: социальная реальность и политический фактор // *Полис*. 1993. № 4.
- Финансовые известия. 4 апреля 2002.
- Хахулина Л.А. Субъективный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 1999. № 2.
- Чепуренко А. Проблема финансирования в российском малом бизнесе (по материалам выборочных социологических исследований) // *Вопросы экономики*. 1996. № 7.
- Шереги Ф. Социология предпринимательства. Прикладные исследования. М.: Центр социального прогнозирования, 2002.

Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. 2001. № 4.

Шеховцов А. Законодательство и развитие малого бизнеса в регионах // Вопросы экономики. 2001. № 4.

Шкаратан О.И. Российский порядок: вектор перемен. М.: ВИТА Пресс, 2004.

Шкаратан О.И. Социальное расслоение в современной России: драма расколотого общества // Мир России. 2004. № 1.

Шкаратан О.И. Социальные реалии России начала 2000-х гг. Предварительные итоги представительного опроса россиян // Мир России. 2003. № 2.

Шкаратан О.И., Сергеев Н.В. Реальные группы: концептуальный подход, эмпирическое исследование // Общественные науки и современность. 2000. № 5.

Blau P. Parameters of Social Structure // American Sociological Review. 1974. Vol. 39. № 5.

Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. I—III. Oxford: Blackwell Publishers, 1997, 1998.

Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge: Polity, 1990.

Manning N., Shkaratan O., Tikhonova N. Work and Welfare in the New Russia. Aldershot: Ashgate, 2000.

The Middle Class as a Precondition of a Sustainable Society // Papers from a sociological conference in Bulgaria / Ed. by N. Tilkidjiev. Sofia: AMCD, 1998.

New Risks, New Welfare. Signposts for Social Policy / Ed. by N. Manning, I. Shaw. Oxford: Blackwell Publishers, 2000.

Social Policy. 2<sup>nd</sup> ed. / Ed. by J. Baldock, N. Manning, S. Vickerstaff. Oxford University Press, 2003.

Standing G. Social Protection in Central and Eastern Europe: A Tale of Slipping Anchors and Torn Safety Nets // Welfare States in Transition: National Adaptations in Global Economies / Ed. by G.L. Esping-Andersen: SAGE Publications, 1996.

The Economist Pocket World in Figures. L.: The Economist Newspaper Ltd, 2003.

The Welfare State Reader / Ed. by Ch. Pierson, F. Castles. Cambridge: Polity, 2000.

Welfare States in Transition: National Adaptations in Global Economies / Ed. by G. Esping-Andersen. L.: SAGE Publications, 1996.

Wright E.O. Classes. L.: Verso Editions, 1985.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1

### **Сравнительный анализ методик оценки социального статуса профессионалов в контексте концепции среднего класса**

Иванов И.М.

Данная работа представляет собой развитие идей, изложенных в основной части препринта. По этой причине здесь не дается обзор использованных литературных источников, внимание сосредоточено на исчислении масштабов среднего класса в современной России и на выяснении принципиального вопроса о принадлежности российских профессионалов к этому классу.

Как известно, на Западе профессионалы составляют определяющую часть среднего класса. По мнению М. Кивинена, сильные группы западного среднего класса включают в себя профессионалов, менеджеров и инженеров, а менеджеры и профессионалы составляют ядро среднего класса. В то же время многие российские и западные социологи отмечают, что профессиональный средний класс в России является исторически своеобразной группой. Эта группа является наследником русской интеллигенции, и ее структура и положение отличаются от структуры и положения соответствующих групп на Западе. По мнению М. Кивинена, положение российских профессионалов и организаций, в которых они работают, остается крайне неустойчивым [Кивинен М. Средние классы в современной России // Мир России. 2004. № 4].

В настоящей работе мы поставили перед собой следующую задачу: взяв в качестве основы материалы представительного опроса ноября 2002 г. (его характеристика была дана в основной части препринта), который был специализирован на изучении социальной стратификации в современной России, провести апробацию трех существенно различающихся методик выделения среднего класса. При этом мы стремились выяснить долю профессионалов, обладающих теми или иными признаками среднего класса, а также долю профессионалов, которых можно отнести к ядру российского среднего класса.

В рамках данной работы нами был проведен отбор тех видов деятельности (занятий), которые могут быть отнесены к профессиям. Поскольку как в России, так и на Западе не существует идеальной типологии занятий («occupations»), наиболее детализированной считается группировка Бюро по переписи населения США, выделяющая гомогенные категории занятий. Однако, в данной работе мы не ограничились лишь этой группировкой. При выделении профессионалов из числа опрошенных нами были использо-



ваны следующие материалы: классификатор занятий International Standard Classification Codes 1988 г.; классификатор занятий SOC (Standard Occupational Classification); Census Bureau Classification 2000 г.; а также группировка занятий, выработанная в рамках работы над общероссийским опросом ноября 2002 г. Итак, из 100 групп занятий, выявленных в рамках работы над опросом, были выбраны лишь те группы, которые попадают под категорию «professions» в указанных западных классификаторах, с учетом некоторой российской специфики.

В итоге к профессионалам были отнесены: юристы, врачи всех наименований, преподаватели школ, ПТУ, институтов, инженеры, конструкторы, экономисты, библиотекари и архивариусы, социологи и психологи, научные сотрудники, заведующие кафедрами, лабораториями, программисты, переводчики и др. Группа профессионалов составила 450 человек, т.е. порядка 19% опрошенных.

Итак, мы взяли за основу три различные методики выделения среднего класса. Две из этих методик были предложены в магистерских диссертациях выпускников ГУ ВШЭ 2003 и 2004 гг. О.А. Юдиной<sup>1</sup> и М.А. Авиловой<sup>2</sup>. Третья методика, получившая признание после выхода монографии «Средние классы в России: экономические и социальные стратегии» [М.: Гендальф, 2003], была разработана коллективом авторов под руководством к.э.н. Т.М. Малевой.

Логика последующего рассмотрения проблемы такова: сначала излагаются результаты расчетов по каждой из трех методик на базе одного и того же массива (ноябрь 2002 г.), а затем проводится сравнительный анализ полученных по каждой из методик результатов.

Системным ограничением для корректного сравнения методик явилась неполная сопоставимость методического инструментария и примененных опросных листов. Так, М. Авилова опиралась на тот же массив по исследованию социальной стратификации российского общества, что и автор данного текста. О. Юдина опиралась на материалы RLMS<sup>3</sup> 2002 г. Расчеты, приведенные в книге под редакцией Т.М. Малевой, строились на оригинальном социологическом обследовании, охватывающем 5 тыс. домохозяйств в 12 регионах России и проведенном в 2001 г.

<sup>1</sup> Диссертация на тему: «Влияние трансфертов на воспроизводство социального статуса средних слоев населения», научный руководитель — профессор, д.и.н. О.И. Шкаратан.

<sup>2</sup> Диссертация на тему: «Критерии выделения среднего класса в российском обществе», научный руководитель — профессор, д.и.н. О.И. Шкаратан.

<sup>3</sup> Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения — панельное социологическое обследование, проводимое ежегодно. Общероссийская репрезентативная выборка составляет каждый год 2400 домохозяйств. В работе О. Юдиной использовались респонденты, данные по опросу которых присутствовали во всех волнах исследования, начиная с 1994 г.

Вместе с тем, важно подчеркнуть, что по первым двум методикам кроме расчета по массиву 2002 г. доли профессионалов, входящих в средний класс, нами на базе того же массива был произведен расчет доли всех респондентов, входящих в средний класс по тому или иному критерию (данные приведены в скобках). Эти данные по совокупной выборке 2002 г. включают в себя и рассматриваемую нами группу профессионалов, поскольку наши 450 профессионалов входили в число 2414 респондентов в ходе опроса ноября 2002 г.

**Таблица П 1. Сравнительная характеристика методик 1–3 по критериям выделения среднего класса**

	Методика 1	Методика 2	Методика 3
Критерий	1. Степень материальной обеспеченности	1. Материальное положение	1. Материальная обеспеченность
Подкритерии	А) Недвижимое имущество Б) Движимое имущество В) Доходы домохозяйства	А) Недвижимое имущество Б) Движимое имущество В) Самооценка материального положения	А) Доходы на душу населения более 2214 руб. Б) Наличие сбережений в размере более 3000 руб. В) Движимое имущество (наличие 6 и более предметов длительного пользования) Г) Недвижимость (наличие второго жилья или (для остальных) наличие отдельной комнаты для каждого члена семьи) Е) Наличие земельных угодий Ж) Наличие скота <sup>4</sup>
Критерий	2. Уровень образования (не ниже среднего специального)	2. Образование и профессионально-квалификационный статус	2. Социально-профессиональный критерий
Подкритерии	—	А) Образование Б) Профессионально-квалификационный статус	А) Наличие высшего образования Б) Наличие постоянной работы В) Занятость нефизическим трудом Г) Респондент не занимает руководящую должность <sup>5</sup>

<sup>4</sup> Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. М.: Гендальф, 2003. С. 45.

<sup>5</sup> Там же. С. 87–91.

	Методика 1	Методика 2	Методика 3
Критерий	3. Качество жизни (пользование платными услугами)	3. Качество жизни	3. Самоидентификация
Подкритерии	—	А) Экономическая компонента (пользование платными услугами) Б) Социокультурная компонента (досуг)	А) Значение «среднее» на трехступенчатой номинальной шкале по оценке общественного положения семьи респондентов Б) Значение «средний слой» на семиступенчатой номинальной шкале по оценке того, к какому слою общества относит себя респондент В) Значение «средний слой» на семиступенчатой номинальной шкале по оценке того, к какому слою общества относил себя респондент 10 лет назад Г) Значения 4, 5, 6 на девятибалльной порядковой шкале по оценке респондентами своего общественного положения <sup>6</sup>
Критерий	4. Самоидентификация	4. Самоидентификация	
Подкритерии	—	А) Собственная самооценка и ее причины Б) Оценка лучшего друга	

## Методика 1

В рамках этой методики за основу были взяты следующие критерии отбора домохозяйств:

1. Степень материальной обеспеченности
2. Образование
3. Самоидентификация
4. Качество жизни

<sup>6</sup> Там же. С. 147–148.

## *1. Степень материальной обеспеченности*

Степень материальной обеспеченности домохозяйств определялась на основе следующих составляющих:

- недвижимое имущество;
- движимое имущество;
- доходы домохозяйства.

### *Отбор по степени материальной обеспеченности*

1. Домохозяйство соответствует критерию отбора по недвижимости и по движимости.

2. Если домохозяйство соответствует критерию по недвижимости, но не соответствует критерию по движимости, то берутся те домохозяйства, которые принадлежат к двум верхним децилям по доходу, т.е. чей доход на члена семьи больше или равен 3000 рублей.

Необходимо отметить, что граница в 3000 рублей является крайне низкой границей дохода, однако, мы были вынуждены принять такой критерий за основу из-за крайне низких заработных плат и доходов по выборке в целом, и по профессионалам в частности.

На первом этапе выделения среднего класса по интегральному признаку материальной обеспеченности проводился отбор домохозяйств по степени обеспеченности недвижимым имуществом. В группу домохозяйств, которые потенциально можно отнести к средним слоям, включались домохозяйства с отдельным собственным жильем (дом или квартира) независимо от типа собственности, с социальной нормой обеспеченности жильем на члена домохозяйства не меньше 18 кв. м. общей площади. В основу этого критерия был положен Закон Российской Федерации «Об основах федеральной жилищной политики». Это вполне естественный критерий отбора, поскольку обеспеченность жильем ниже указанной нормы препятствует нормальному воспроизводству профессионалов.

Затем из домохозяйств, не соответствующих этим ограничениям, в исследуемую группу добавлялись те домохозяйства, в которых социальная норма жилья на члена домохозяйства менее 18 кв. м., но они имеют дополнительную недвижимость: другую квартиру; дом или часть дома; дачу или садовый участок.

Таким образом, согласно данному критерию **18,2%** профессионалов имеют общую площадь на человека 18 кв. м. и более (16,0%<sup>7</sup>), а **23,8%** профессионалов имеют площадь менее 18 кв. м. (33,5%), но имеют при этом другую недвижимость. Итак, по данному критерию к среднему классу можно отнести **42%** профессионалов (49,5%). Это весьма тревожная цифра, которая говорит

<sup>7</sup> По методикам 1 и 2 здесь и далее в скобках приводятся доли всех респондентов из выборки опроса ноября 2002 г., удовлетворяющих соответствующим критериям и подкритериям.

о том, что более половины профессионалов не имеют нормальных условий для жизнедеятельности. Лишь пятая часть профессионалов имеют положенную по закону площадь жилья. Профессионалы в большей своей части проживают в старых квартирах, не имея при этом возможности приобрести новое жилье. Как мы видим, доля профессионалов, которых можно отнести к среднему классу по критерию недвижимости, даже ниже доли всех опрошенных, удовлетворяющих данному критерию. Это говорит о том, что профессионалы являются одной из наименее обеспеченных жильем групп.

На втором этапе среди домохозяйств потенциального среднего класса, отобранного на основе наличия недвижимого имущества, проводится дальнейший отбор по признаку наличия движимого имущества.

К слою потенциального среднего класса на основе наличия движимого имущества были отнесены домохозяйства, которые имели не менее трех предметов, купленных не менее 10 лет назад из числа следующих товаров длительного пользования: холодильник, цветной телевизор, стиральная машина, видеомагнитофон. Домохозяйство также включалось в потенциально средний класс по наличию недвижимого имущества, если оно имело два из указанных выше предметов и дополнительно выполнялось хотя бы одно из следующих условий:

- в домохозяйстве есть компьютер;
- в домохозяйстве есть автомобиль.

Всего по данному критерию нами были отобраны **59,1%** профессионалов (51,1%). Это крайне малая доля с учетом весьма мягкого критерия. Профессионал обязан иметь компьютер и обычные товары длительного пользования, необходимые для жизнедеятельности, такие как холодильник или стиральная машина. Но, как мы видим, почти 50% профессионалов не обладают даже таким набором товаров длительного пользования или пользуются уже износившимися товарами. В то же время компьютер и автомобиль являются необходимым «набором» западного профессионала.

По сумме двух критериев к среднему классу можно отнести **27,1%** профессионалов (26,0%). Кроме того, к среднему классу были отнесены еще **3,3%** профессионалов (2,3%), т.е. тех, кто соответствует критерию отбора по недвижимости, не соответствует критерию отбора по движимости, но при этом имеет доход на члена семьи более 3000 рублей. Итак, по критерию материальной обеспеченности к среднему классу можно отнести **30,4%** профессионалов (28,3%).

## **2. Критерий уровня образования**

### *Отбор по уровню образования*

Образование не ниже среднего специального (т.е. среднее специальное, высшее, незаконченное высшее, магистратура, аспирантура).

По данному критерию к среднему классу можно отнести **89,5%** профессионалов (58,7%).

Необходимо напомнить, что профессионалы были отобраны нами из все-российской выборки по критерию профессионального статуса. Поэтому в число отобранных нами профессионалов вошло небольшое количество профессионалов с образованием ниже среднего специального.

### **3. Критерий самоидентификации**

#### *Отбор по самоидентификации*

При оценке своего материального положения по шкале 1—10 (1 — самая низкая оценка, 10 — самая высокая) оценка должна была быть больше или равна 6.

По данному критерию к среднему классу можно отнести **30%** профессионалов (18,3%).

Как видно, лишь треть профессионалов оценивает свое материальное положение как «выше среднего уровня». Как известно, самоидентификация обычно немного выше реального материального положения. Таким образом, можно сделать вывод о том, что подавляющее большинство профессионалов слабо материально обеспечены, что затрудняет расширенное воспроизводство данной группы и препятствует росту человеческого капитала представителей профессионалов.

### **4. Критерий качества жизни**

#### *Отбор по критерию качества жизни*

Профессионалы, которые за последние три года использовали какие-либо платные услуги (медицинские, оздоровительные, образовательные, туристические).

По данному критерию к среднему классу можно отнести **82,2%** профессионалов (68,1%).

Необходимо отметить, что это тоже очень мягкий критерий, однако и здесь есть определенная доля профессионалов, которые не пользовались платными услугами.

**Таким образом, по нашим расчетам, произведенным по данным опроса 2002 г. с помощью методики 1, к ядру среднего класса (наличие 4 признаков) относится 10,1% профессионалов, к протоядру среднего класса (3 признака) относится 31,0% профессионалов, к периферии среднего класса (2 признака) относится 41,7% профессионалов, к протопериферии (1 признак) 1— 5,2%, к бедноте (0 признаков) — 2,0%.**

В то же время автором методики 1 на основании данных RLMS (2002 г.) были получены следующие результаты: к ядру среднего класса ею были отнесены 5,3% опрошенных, к протоядру — 15,7% респондентов, к периферии — 25,1%, к протопериферии — 32,4%, к бедноте — 21,5%. Поскольку

мы не имели возможности выделить профессионалов из выборки RLMS, мы произвели расчет по всей выборке опроса 2002 г. Этот расчет дал следующие результаты: ядро среднего класса — 5,3% опрошенных, протоядро — 18,9%, периферия — 33,8%, протопериферия — 27,7%, беднота — 14,3%.

Таким образом, можно сделать вывод, что несмотря на расхождение в характере выборочной совокупности, полученные нами результаты по обеим выборкам совпадают в главном — в оценке размера ядра российского среднего класса. Следовательно, согласно данной методике, наши результаты по всей выборочной совокупности и по профессионалам как отдельной социальной группе можно принять как заслуживающие доверия.

## Методика 2

В рамках данной методики за основу были приняты следующие критерии отбора домохозяйств:

1. Материальное положение
2. Образование и профессионально-квалификационный статус
3. Качество жизни
4. Самоидентификация

### 1. Критерий материального положения

*Отбор по критерию материального положения*

А) Оценка должна быть не ниже, чем «Денег хватает на продукты и одежду, но покупка телевизора или холодильника является проблемой»<sup>8</sup>. Из опрошенных профессионалов так оценили свое материальное положение **52,0%** (42,4%). Как мы видим, профессионалы оценивают свое материальное положение выше, чем все опрошенные в целом. При этом около половины профессионалов отмечают, что покупка одежды и (или) продуктов вызывает у них затруднения, что является весьма тревожной тенденцией.

Б) Недвижимое имущество

Согласно данному подкритерию респонденты были разбиты на следующие группы:

<sup>8</sup> Речь идет об ответе респондентов на следующий вопрос опросного листа:

«Как вы оцениваете в целом материальное положение вашей семьи?»

1 — Мы едва сводим концы с концами, денег не хватает даже на продукты

2 — На продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает затруднения

3 — Денег хватает на продукты и на одежду. Но вот покупка таких вещей, как холодильник или телевизор является для нас проблемой

4 — Мы можем без труда приобретать вещи длительного пользования, к примеру, телевизор, холодильник. Однако для нас затруднительно покупать действительно дорогие вещи (скажем, новый автомобиль)

5 — Мы можем позволить себе достаточно дорогие вещи — квартиру, дачу и многое другое

- те, кто имеет 1—3 комнаты в коммуналке (1-я группа);
- те, кто имеет 1-, 2-комнатную квартиру или строит жилье (2-я группа);
- те, кто имеет во владении отдельный дом (часть дома) или многокомнатную квартиру (3-я группа).

Те, кто попал в 1-ю группу, — получал 1 балл, во 2-ю группу — 2 балла, в 3-ю группу — 3 балла. Если респондент имеет гараж, дачу или землю, скот, то получает за каждое наименование по дополнительному баллу. Отбирались в средний класс только те респонденты, которые по данной шкале получили не менее 3 баллов (однокомнатная квартира + дача или гараж, например).

По этому критерию нами было отобрано 304 профессионала или **67,6%** (76,7%). Таким образом, профессионалы, на первый взгляд, обеспечены недвижимым имуществом даже несколько хуже, чем все опрошенные в целом. В то же время по данному критерию к среднему классу относятся те, кто, например, имеет лишь отдельный дом или часть дома. А это в основном сельские жители, живущие в сельских домах (причем это зачастую просто старые деревянные постройки), среди которых лишь небольшая доля профессионалов. Средний же профессионал, проживающий в 1- или 2-комнатной квартире и не имеющий больше другой недвижимости, согласно данному критерию не попадает в средний класс.

#### В) Движимое имущество

В опросе 2002 г. респондентам задавался вопрос о наличии у них движимого имущества. Список предметов длительного пользования состоял из следующих товаров: цветной телевизор, холодильник, стиральная машина, автомобиль, рояль или пианино, музыкальный центр, видеокамера, видеомэгафон, сотовый телефон, персональный компьютер, оригинальные произведения искусства, спутниковая антенна. За наличие каждого предмета респондент получал 1 балл, если эта вещь была куплена в 1999—2002 гг., 0,6 балла — в 1991—1998 гг., 0,3 балла — до 1991 г.

Для того чтобы попасть в средний класс респондент должен был получить не менее 4,8 баллов (при этом предметы могут повторяться).

По этому критерию нами было отобрано 106 профессионалов или **26,2%** (17,4%) профессионалов.

В итоге по материальному критерию в средний класс попали 68 профессионалов или **15,1%** (9,8%). Это очень тревожные цифры. Они свидетельствуют о низком уровне материального обеспечения населения нашей страны. Это касается и профессионалов. Хотя по данному критерию в средний класс вошло больше профессионалов, чем представителей общероссийской выборки (куда, как мы уже упоминали, входят и рассматриваемые нами профессионалы), однако это, скорее, произошло не потому, что профессионалы лучше материально обеспечены, а потому, что они немного позитивнее оценивают собственное материальное положение.



## **2. Образование и профессионально-квалификационный статус**

### *Отбор по критерию уровня образования*

1. В опросном листе был следующий вопрос: «Каково Ваше нынешнее образование?» При этом давалась следующая градация ответов: начальное или неполное среднее образование (до 7—9 классов); неполная средняя школа и профессиональная квалификация (ФЗУ, ПТУ, РУ с неполным средним образованием); полное среднее образование, аттестат; ПТУ (начальное профессиональное образование) со средним образованием; среднее специальное (профессиональное) образование (колледж, техникум, среднее училище); незаконченное высшее образование (3 курса и более), бакалавриат; высшее образование, диплом; магистратура, аспирантура.

По данному критерию респонденты были отнесены нами к трем различным группам:

- начальное или неполное среднее, неполное среднее + ПТУ или полное среднее (1-я группа);
- полное среднее + ПТУ, среднеспециальное, незаконченное высшее, бакалавриат (2-я группа);
- высшее образование (диплом), магистратура или аспирантура (3-я группа).

Респонденты, входящие в 1-ю группу, получали 0 баллов, во 2-ю — 1, в 3-ю — 2 балла.

2. Следующий используемый нами вопрос опросного листа звучал таким образом: «Не относится ли полученное Вами образование к профилю информационно-коммуникационных технологий? (например: информатика; информационные системы; информатика и вычислительная техника; телекоммуникации; сети связи и системы коммутации)».

Если респондент ответил «да» или «частично», то он получал по одному дополнительному баллу.

3. В опросном листе был также вопрос о полученном втором образовании: «Укажите, пожалуйста, получили ли Вы второе высшее образование, бизнес-образование, закончили магистратуру по другому профилю, аспирантуру?»

Если респондент ответил утвердительно относительно любого из предложенных вариантов ответа, он получал дополнительно 1 балл за каждый ответ.

4. Последний вопрос опросного листа, который использовался нами, звучал следующим образом: «Владете ли вы навыками иностранного языка и работы на компьютере?» Если респондент ответил «да», он получал 1 дополнительный балл, если он ответил «приобретаю в настоящее время» или «планирую приобрести», то он получал 0,5 баллов.

Отбирались только те респонденты, которые «на выходе» имели не менее 2 баллов — таких было 318 профессионалов или **70,7%** (35,2%). Как мы ви-

дим, профессионалы явно отличаются высоким образовательным уровнем. Среди них в 2 раза больше образованных людей, чем среди всех респондентов по массиву 2002 г.

#### *Отбор по критерию профессионально-квалификационного статуса*

Мы отобрали в средний класс только респондентов, занимающихся умственным или преимущественно умственным трудом — это **100%** профессионалов (39%). Здесь мы отнесли к среднему классу 100% профессионалов, поскольку именно профессионально-квалификационный статус (занятие умственным трудом) был основным критерием нашего выделения профессионалов из общего числа опрошенных.

Таким образом, в целом по критерию образования и профессионально-квалификационного статуса к среднему классу относятся **70,7%** профессионалов (23,1%). Большинство профессионалов соответствуют данному критерию, тогда как лишь около 10% респондентов-непрофессионалов входят в средний класс по критерию образования и профессионально-квалификационного статуса.

### **3. Критерий качества жизни**

#### *Отбор по критерию качества жизни*

##### **А) Экономическая компонента**

В опросном листе был вопрос об использовании респондентом платных услуг (медицинских, образовательных, оздоровительных для детей и взрослых, а также туристических). За каждую услугу, которой он пользовался в течение последних трех лет, респондент получал дополнительно 1 балл.

Мы отбирали только тех респондентов, которые имели не менее 2 баллов, при условии, что у них есть дети, или не менее 1 балла, если у них детей нет. 273 профессионала или **60,7%** соответствуют критерию качества жизни исходя из его экономической компоненты (41,5%).

##### **Б) Социокультурная компонента**

Основным критерием отбора здесь был фактор наличия у респондентов книг. Если респондент имел 100—500 книг, то он получал 1 дополнительный балл, если от 500 до 1000 книг — 2 дополнительных балла, если более 1000 книг — 3 балла.

Во-вторых, мы использовали вопрос о досуге респондентов. Если респондент уделял тем или иным видам внепроизводственной деятельности время ежедневно, он получал за каждое занятие — 4 балла, если один или несколько раз в неделю — 3 балла, один или несколько раз в месяц — 2 балла, один или несколько раз в год — 1 балл.

По сумме этих двух компонент мы отобрали в средний класс только тех респондентов, которые набрали не менее 12 баллов. Это 321 профессионал или **71,3%** (53,2%).

Итого по сумме двух компонент нами были отобраны в средний класс 212 профессионалов или **47,1 % (30%)**.

#### **4. Самоидентификация**

*Отбор по критерию самоидентификации*

А) Собственная самооценка и ее причина

При оценке своего положения (10-балльная шкала, 1 — самая низкая оценка, 10 — самая высокая), оценка должна быть не ниже 5-й позиции.

При этом для анализа принимаются только те респонденты, которые отнесли себя к среднему классу (не ниже 5-й позиции) не только исходя из своего материального благосостояния. Таких было отобрано 230 профессионалов или **51,1% (40,7 %)**.

Б) Оценка своего лучшего друга

К среднему классу по данному подкритерию относились те респонденты, у которых лучший друг на профессионально-квалификационной шкале находился не ниже 8—14-й позиции и имел образование не ниже средне-специального.

Для тех респондентов, которые не ответили на группу вопросов о друге, анализ «оценки окружения» проводился с использованием блока вопросов о семье (о супруге). При этом к среднему классу относились те респонденты, у которых супруг(а) на профессионально-квалификационной шкале находился не ниже 8—14-й позиции и имел образование не ниже средне-специального.

По данному подкритерию к среднему классу были отнесены 286 профессионалов или **63,6% профессионалов (20,4%)**.

Всего по самоидентификации к среднему классу было отнесено 147 профессионалов или **32,7 % (23,3%)**.

**Итак, поскольку автор данной методики произвел расчет по массиву опроса 2002 г., мы рассчитали долю профессионалов, входящих в ядро среднего класса, используя тот же массив. В итоге мы получили, что в ядро среднего класса по методике 2 (4 критерия) вошли 24 профессионала или 5,3% (2,1% по всем респондентам опроса 2002 г.).**

### **Методика 3**

Как известно, в литературе существует множество аналогичных исследований по выделению домохозяйств, отвечающих тем или иным признакам среднего класса. Все эти работы можно условно подразделить на те, кото-

рые выделяют и рассматривают средний класс по субъективным характеристикам (самоидентификации), те, которые рассматривают средний класс по объективным характеристикам (уровень дохода, уровень образования и т.п.) и те, который рассматривают средний класс как по субъективным, так и по объективным критериям.

Для анализа мы выбрали наиболее фундаментальное исследование в этой области, всесторонне рассматривающее средний класс как с субъективных, так и с объективных позиций («Средние классы в современной России». М.: Гендальф, 2003, руководитель проекта — Т.М. Малева), и попытались рассчитать процент профессионалов, относящихся к ядру среднего класса, исходя из подхода, предложенного в данной работе.

Методологический подход, который положен в основу данного исследования, заключается в следующем:

1. Средние классы не могут быть описаны одним интегральным критерияльным признаком. Средние классы — социальная совокупность, характеризующаяся цепочкой признаков, к которым относятся:

- материальные ресурсные признаки — уровень доходов (расходов, потребления), объем накопленных сбережений, уровень имущественной обеспеченности;
- нематериальные ресурсные признаки — уровень образования, профессионально-квалификационная позиция, должностная позиция;
- признаки социального самочувствия (самоидентификация) — стратегии успешного экономического поведения, самооценки успешности адаптации к новым экономическим условиям, самооценки комфортности нынешней жизни и пр.

2. Социальные группы, составляющие средний класс, характеризуются разным уровнем концентрации признаков. В соответствии с этой гипотезой средние классы могут быть стратифицированы по уровню концентрации доминантных признаков<sup>9</sup>.

Авторы исследования использовали данные собственного социологического обследования, которое было проведено в 2001 г., охватило 5 тыс. домохозяйств в 12 регионах и было построено на методологии, подчиненной специальной цели — выделению и описанию среднего класса в современной России.

Как уже было отмечено выше, в наши задачи входил расчет доли профессионалов, попадающих в средний класс согласно методике 3. При этом необходимо отметить, что мы использовали разные признаковые пространства. Профессионалы выделялись нами из числа респондентов опроса 2002 г., тогда как авторы методике 3 использовали свое собственное социологическое обследование. Нам представляется, что поскольку обе выборки все-

<sup>9</sup> Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. С. 29–31

российские и репрезентативные, такой шаг вполне обоснован. Кроме того, естественно, некоторые подкритерии, рассматриваемые в рамках методики 3, не могли быть применены к нашим профессионалам из-за разницы в опросных листах двух исследований.

### ***1. Материальная обеспеченность***

*Отбор по критерию материальной обеспеченности*

- 1) Доходы на душу населения больше или равны 2214 рублей
- 2) Наличие сбережений
- 3) Движимое имущество (наличие 6 и более предметов длительного пользования)
- 4) Недвижимость — наличие второго жилья или (для остальных) наличие отдельной комнаты для каждого члена семьи
- 5) Наличие земли
- 6) Наличие скота<sup>10</sup>

К среднему классу относятся те, кто имеет три и более признака из указанных выше шести признаков.

Из этих подкритериев в нашем исследовании были все, кроме наличия сбережений. Поэтому при расчете доли профессионалов, относящихся к среднему классу, мы просто опустили данный подкритерий.

Ниже приведены доли профессионалов, удовлетворяющих критериям, разработанным в рамках данной методики. В скобках здесь и далее сообщаются сведения о проценте удовлетворяющих тому или иному критерию или подкритерию из числа всей выборочной совокупности опроса 2001 г.

- 1) По доходу — 205 профессионалов или 45,6% профессионалов (30,0%).
- 2) Нет данных.
- 3) По движимости — 152 профессионала или 33,8% профессионалов (37,0%).
- 4) По недвижимости — 223 профессионала или 49,6% профессионалов (45,2%).
- 5) По земле — 19 профессионалов или 4,2% профессионалов (4,7%).
- 6) По скоту — 13 профессионалов или 2,9% профессионалов (10,3%).

В результате по материальной обеспеченности к среднему классу были отнесены 75 профессионалов или **16,7%** профессионалов (20,7%).

Как мы видим, профессионалы имеют заметно большие доходы, чем все опрошенные в ходе опроса 2001 г. В то же время, поскольку профессионалы — это в основном городские жители, они слабо обеспечены землей и скотом. В целом по материальной обеспеченности в средний класс вошло меньше профессионалов, чем всех респондентов из опроса, проведенного

---

<sup>10</sup> Там же. С. 45.

авторами рассматриваемой методики. Это объясняется прежде всего тем, что мы вынужденно использовали здесь лишь пять подкритериев вместо шести, использованных авторами методики 3, относя при этом профессионалов к среднему классу при наличии трех и более признаков по материальной обеспеченности.

## **2. Социально-профессиональный критерий**

*Отбор по социально-профессиональному критерию*

- 1) Наличие высшего образования
- 2) Наличие постоянного места работы
- 3) Занятость нефизическим трудом
- 4) Респондент не занимает руководящую должность<sup>11</sup>

Ниже приведены полученные результаты — доли профессионалов, входящих в средний класс по подкритериям социально-профессионального критерия.

1) По образованию — 243 профессионала или 54% профессионалов (22,1%).

2) По наличию постоянного места работы — 450 профессионалов или 100%.

3) По занятости нефизическим трудом — 442 профессионала или 98,2%.

4) Респондент не занимает руководящую должность — 450 профессионалов или 100% (99,6%).

В итоге по социально-профессиональному критерию к среднему классу были отнесены 243 профессионала или **54%** профессионалов (15,7%).

Более половины профессионалов могут быть отнесены к среднему классу по данному критерию. Это неудивительно, поскольку профессионалы были отобраны нами по профессиональному критерию, однако лишь половина профессионалов имеет высшее образование.

## **3. Критерий самоидентификации**

Для типологии домохозяйств по признаку самоидентификации автора-ми исследования «Средние классы в России» были использованы следующие шкалы:

- 3-ступенчатая номинальная шкала, отражающая оценку респондентом общественного положения своей семьи (1 — высокое положение, 2 — среднее, 3 — низкое) — авторы назвали ее Ид1;
- 7-ступенчатая номинальная шкала, отражающая оценку респондентом своей принадлежности к тому или иному социальному слою (1 — элита, 7 — социальное дно) — Ид2;

<sup>11</sup> Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. С. 87—91.

- 7-ступенчатая номинальная шкала, отражающая оценку респондентом того, к какому социальному слою он относил себя 10 лет назад (1 — элита, 7 — социальное дно) — Ид3;
- 9-ступенчатая номинальная шкала, отражающая оценку респондентом своего общественного положения (1 — максимальное значение, 9 — минимальное) — Ид4.

Авторы рассматриваемой методики отнесли к среднему классу по самоидентификации тех респондентов, которые отметили себя на этих шкалах следующим образом: самоидентификация по шкале Ид1 («среднее»), по шкале Ид2 и Ид3 — «средний класс», по шкале Ид4 — значения 4, 5, 6.

В опросе 2002 г. была одна шкала, идентифицирующая материальное положение респондентов (1 — минимальное значение, 10 — максимальное). К среднему классу нами было решено относить профессионалов, отметивших на данной шкале значения от 4 до 7 включительно. Кроме того, мы использовали еще одну самооценку материального положения по опросу 2002 г., отнеся к среднему классу тех профессионалов, которые могут позволить себе покупку еды и одежды или еды, одежды и товаров длительного спроса. К среднему классу было решено относить тех профессионалов, которые удовлетворяют обоим данным подкритериям.

По самоидентификации к среднему классу согласно рассматриваемой методике мы отнесли 181 профессионала или **40,2%** (39,3%).

**Итак, опираясь на методику 3, мы получили следующий результат: в ядро среднего класса (наличие трех признаков) вошли 46 профессионалов или 10,2% (6,9% от общего числа респондентов из опроса 2001 г., проведенного авторами данной методики), в полуядро среднего класса (наличие любых двух признаков) вошли 75 профессионалов или 16,7% (12,2%). Применяя эту же методику к опросу 2002 г. мы получили, что к ядру среднего класса можно отнести 2,7% респондентов. Таким образом, несмотря на небольшую разницу во времени проведения этих двух опросов, мы получили вполне схожие данные по оценке доли населения, относящегося к ядру российского среднего класса.**

## **Компаративный анализ полученных результатов**

### ***1. Материальное положение профессионалов***

По данному критерию мы получили следующие данные: по методике 1 к среднему классу было отнесено 30,4% профессионалов, по методике 2 — 15,1% профессионалов, по методике 3 — 16,7% профессионалов. Это неудивительно, поскольку методика 1 является несомненно более «мягкой». Вместе с тем, даже треть профессионалов, входящих в средний класс по

данному критерию, — это крайне мало. Для активного воспроизводства профессионал, естественно, нуждается хотя бы в минимальном наборе имущества, что зачастую ему не удается в силу небольшой заработной платы и доходов. При этом, как по методике 1, так и по методике 2, профессионалы несколько хуже всех респондентов обеспечены недвижимым имуществом и несколько лучше — движимым. Вместе с тем, обе эти методики показали все же несколько лучшую материальную обеспеченность профессионалов в целом по сравнению со всеми респондентами из опроса 2002 г., тогда как по методике 3 всего лишь 16,7% профессионалов можно отнести к среднему классу, тогда как из всех респондентов авторы методики причислили к среднему классу 20,7% опрошенных. Объяснение этого расхождения по-видимому требует дополнительного анализа на основе исходных материалов.

## ***2. Социально-профессиональный уровень профессионалов и уровень их образования***

По всем трем методикам мы получили данные о том, что большая часть профессионалов по этому критерию входит в средний класс. При достаточном расхождении в методологических принципах рассматриваемых методик от 54% по методике 3 до 89,5% по методике 1 вошли в средний класс, что говорит о высоком образовательном и квалификационном уровне профессионалов. Данные по общероссийским выборкам колеблются соответственно от 15,7 до 58,7%.

## ***3. Самоидентификация профессионалов***

Мы получили достаточно схожие данные по всем трем методикам — от 30% профессионалов, входящих в средний класс по самоидентификации (методика 1), до 40,2% (методика 2). При этом оценка профессионалами своего материального положения выше, чем у всех респондентов по выборке 2002 г., что свидетельствует о том, что несмотря на крайне неблагоприятное материальное положение профессионалов, они не хотят мириться с этим и склонны приукрашивать реальность.

## ***4. Качество жизни профессионалов***

Критерий рассматривался нами только в рамках двух первых методик. Полученные доли профессионалов, вошедших в средний класс по этому критерию (82,2 и 47,1% соответственно) значительно выше аналогичных данных по всей выборке 2002 г., включая естественно и самих профессионалов (68,1 и 30,0% соответственно). Это свидетельствует о том, что профессионалы, несмотря на низкую материальную обеспеченность, все же находят



средства на пользование качественными медицинскими услугами и пополнение собственного культурного капитала.

В заключение мы бы хотели привести сводную таблицу по всем трем методикам. В табл. П 2 указаны доли профессионалов и всех опрошенных, удовлетворяющие критериям отнесения к среднему классу, или другими словами, доли респондентов, входящих в ядро среднего класса по той или иной методике и с использованием различных массивов данных.

**Таблица П 2.** Доля опрошенных, удовлетворяющих критериям отнесения к ядру среднего класса по различным методикам и массивам данных, %

	Методика 1		Методика 2		Методика 3	
	По массиву, использованному автором методики (RLMS, 2001)	По массиву опроса 2002 г.	По массиву, использованному автором методики (опрос 2002 г.)	По массиву опроса 2002 г.	По массиву, использованному автором методики (опрос 2001 г.)	По массиву опроса 2002 г.
Доля всех опрошенных, удовлетворяющих критериям отнесения к ядру среднего класса	5,3	5,3	2,1	2,1	6,9	2,7
Доля профессионалов, удовлетворяющих критериям отнесения к ядру среднего класса	—	10,1	—	5,3	—	10,2

Мы получили схожие данные по всем методикам, несмотря на существенную разницу в методологических принципах избранных подходов. Примерно от 5% (по методике 2) до 10 % (по методикам 1 и 3) профессионалов можно отнести к ядру среднего класса, тогда как по общероссийским выборкам эта доля составляет от 2—3% (по методикам 2, 3) до 5% (по методике 1).

При этом нам представляется, что справедливо будет отнести к истинному ядру среднего класса около 5—6% профессионалов, что подтверждается данными табл. П 3, в которой указаны доли профессионалов, входящих в средний класс по всем трем из рассматриваемых методик и по любым двум

из методик. Условно эти две группы мы назвали «суперядром» и «протосуперядром» среднего класса.

**Таблица П 3.** Доля опрошенных профессионалов, удовлетворяющих критериям отнесения к ядру среднего класса по двум или трем из рассматриваемых методик, %

	Профессионалы
Доля опрошенных профессионалов, удовлетворяющих критериям отнесения к ядру среднего класса по всем трем рассматриваемым методикам (СУПЕРЯДРО)	2,4
Доля опрошенных профессионалов, удовлетворяющих критериям отнесения к ядру среднего класса по любым двум из рассматриваемых методик (ПРОТОСУПЕРЯДРО)	3,1

## ПРИЛОЖЕНИЕ 2

### *Шкала постоянных социальных групп*

1. Крестьяне, фермеры, члены фермерских коллективов.
2. Колхозники и рабочие совхозов, частных хозяйств, занятые не- и малоквалифицированным трудом.
3. Колхозники и рабочие совхозов, частных хозяйств, занятые квалифицированным трудом.
4. Работники неквалифицированного физического и нефизического труда.
5. Работники квалифицированного преимущественно физического труда.
6. Работники высококвалифицированного труда, сочетающие физические и умственные функции; сюда же относятся неосвобожденные бригады промышленности и строительства.
7. Работники квалифицированного преимущественно нефизического труда (служащие), занятые на должностях, не требующих среднего специального образования.
8. Работники преимущественно умственного труда, занятые на должностях, требующих среднего специального образования, исключая руководителей небольших производственных коллективов (освобожденный бригадир, помощник мастера, мастер, старший мастер, мастер смены, на-

чальник участка, заместитель начальника участка, начальник автоколонны, мастерских, заведующий отделом в торговле и т.д.), которые указываются в группе 11.

9. Работники умственного труда, занятые на должностях, требующих высшего образования, исключая: а) работников высококвалифицированного труда (ведущих инженеров), руководителей научно-исследовательских подразделений НИИ и КБ, профессорско-преподавательского состава вузов, научных сотрудников академий, лиц, занятых творческим трудом в культуре и искусстве и т.д. (все они образуют группу 10); б) руководителей, которые образуют группы 11, 12, 13.

10. Работники высококвалифицированного умственного труда, включая аспирантов, адъютантов, докторантов, слушателей военных и иных аналогичных учебных заведений.

11. Руководители первичных трудовых коллективов (и небольших вторичных коллективов), освобожденные от исполнительских функций (см. разъяснение в п. 8).

12. Руководители вторичных коллективов, руководители среднего звена государственного управления, а также общественных организаций (начальники, заместители начальников крупных подразделений на предприятиях и в организациях).

13. Руководители государственных и негосударственных предприятий и организаций (юридических лиц), высшего звена государственного и муниципального управления, общественных организаций.

14. Предприниматели, коммерсанты, самостоятельные хозяева, финансисты.

15. Нет ответа.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 3

### *Шкала временных социальных групп*

1. Крестьяне, фермеры, члены фермерских коллективов.

2. Колхозники и рабочие совхозов, частных хозяйств, занятые не- и малоквалифицированным трудом.

3. Колхозники и рабочие совхозов, частных хозяйств, занятые квалифицированным трудом.

4. Работники неквалифицированного физического и нефизического труда.

5. Работники квалифицированного преимущественно физического труда.

6. Работники высококвалифицированного труда, сочетающие физические и умственные функции; сюда же относятся неосвобожденные бригады промышленности и строительства.

7. Работники квалифицированного преимущественно нефизического труда (служащие), занятые на должностях, не требующих среднего специального образования.

8. Работники преимущественно умственного труда, занятые на должностях, требующих среднего специального образования, исключая руководителей небольших производственных коллективов (освобожденный бригадир, помощник мастера, мастер, старший мастер, мастер смены, начальник участка, заместитель начальника участка, начальник автоколонны, мастерских, заведующий отделом в торговле и т.д.), которые указываются в группе.

9. Работники умственного труда, занятые на должностях, требующих высшего образования, исключая: а) работников высококвалифицированного труда (ведущих инженеров), руководителей научно-исследовательских подразделений НИИ и КБ, профессорско-преподавательского состава вузов, научных сотрудников академий, лиц, занятых творческим трудом в культуре и искусстве и т.д.) (все они образуют группу 10); б) руководителей, которые образуют группы 11, 12, 13.

10. Работники высококвалифицированного умственного труда, включая аспирантов, адъютантов, докторантов, слушателей военных и иных аналогичных учебных заведений.

11. Руководители первичных трудовых коллективов (и небольших вторичных коллективов), освобожденные от исполнительских функций (см. разъяснение в п. 8).

12. Руководители вторичных коллективов, руководители среднего звена государственного управления, а также общественных организаций (начальники, заместители начальников крупных подразделений на предприятиях и в организациях).

13. Руководители государственных и негосударственных предприятий и организаций (юридических лиц), высшего звена государственного и муниципального управления, общественных организаций.

14. Предприниматели, коммерсанты, самостоятельные хозяева, финансисты.

15. Студенты вузов.

16. Студенты техникумов, учащиеся ПТУ, средних школ и училищ.

17. Пенсионеры (неработающие) и инвалиды (неработающие). Имеющие дополнительные приработки, не связанные с основными профессиональными

ми занятиями до выхода на пенсию и инвалидность, относятся сюда же.

18. Домохозяйки и другие лица, занятые в подсобном и домашнем хозяйстве (домработницы, горничные и т.д.).

19. Безработные.

20. Прочие неработающие (военнослужащие срочной службы, находящиеся в отпуске по уходу за детьми и больными, находящиеся в состоянии длительного заболевания, заключенные и т.д.).

21. Нет ответа (в том числе ответы типа «не помню», «работал» (без указания профессий), «отец к тому времени умер» и т.д.).

## ПРИЛОЖЕНИЕ 4

**Таблица П 4.** *Группировка занятий  
(фрагменты) РГ-100*

Номер группы	Наименование занятий
2	Кустари, работники, занятые индивидуальной трудовой деятельностью
3	Домработница, горничная
4	Домохозяйка
5	Пенсионер (по старости), инвалид войны или труда
6	Военнослужащие рядового и сержантского состава
7	Военнослужащие офицерского состава
17	Электрокарщица, такелажник, рабочий склада, стропаль, тарник
20	Директора промышленных предприятий, председатель колхоза, директор совхоза, директор типографии, управляющий директор, директора НИИ, КБ, СПКБ, НИПИ, ректор

Номер группы	Наименование занятий
22	Вахтер, гардеробщица, работник охраны, лифтер, сторож, экспедитор, курьер промоутер
24	Санитарка, няня, банщица, сиделка, ванщица в больнице
28	Официант, буфетчица, киоскер, кассир в торговле, продавец, продавец старший, дистрибьютор, коммивояжер
39	Электросварщик, электрогазосварщик, газосварщик, газорезчик, газогенераторщик
45	Наладчик станков, полуавтоматов, автоматов, настройщики, слесарь-инструментальщик, слесарь-испытатель, слесарь-наладчик автоматических линий, слесарь КИП, настройщик радиоаппаратуры, разметчик, метролог, модельщик, наладчик-пультовик
46	Часовой мастер, мастер по ремонту радиотелевизионной аппаратуры, мастер-закройщик, столяр-краснодеревщик, мастер индивидуального пошива верхней одежды, мастер по кройке и шитью, мастер-скорняк (не на фабрике), сапожник (индивидуальное производство на заказ)

Номер группы	Наименование занятий
51	Цветовод, пчеловод, натурщица, диратизатор, таксировщик, марочница, кинолог, лесодесятник
55	Инспектор отдела кадров, менеджер по управлению персоналом, менеджер по планированию трудовых ресурсов, сотрудник кадрового агентства, сотрудник отдела кадров, специалист по кадрам
58	Администратор в ресторане, метрдопель, администратор, завхоз
63	Ассистент аптеки, ассистент-фармацевт, контролер-рецептор (фармацевт), фармацевт, фармацевт-фельдшер
66	Копирайтер, юрист, кодификатор-юрист, эксперт, юрист в неюридической фирме (сотрудник юридического отдела), юрист в юридической фирме, юрист по международным проектам, юрист по вопросам кредитования, судья (юрист)
69	Преподаватель техникума, преподаватель музыкального училища, преподаватель педучилища, преподаватель в школе (учитель), завуч, математик-преподаватель, физик-преподаватель
70	Ассистент — переводчик кафедры, преподаватель института, старший преподаватель, младший научный сотрудник, научный сотрудник

Номер группы	Наименование занятий
71	Врачи всех наименований, заведующий приемным покоем, заведующий отделением в больнице
72	Актер, актриса радио, телевидения, диктор, художник, дизайнер интерьера, витражист
76	Главный врач, заведующий больницей, директор музыкального училища, директор школы
83	Инженер, старший инженер НТИ, НИИ, НИПИ, НИО, инженер-конструктор, инженер-вычислитель, инженер-программист, инженер-проектировщик, проектировщик, конструктор, менеджер по автоматизации, менеджер по технической поддержке клиентов
85	Менеджер по вопросам кредитования и дебиторской задолженности, менеджер по оценке рисков, аудитор, внутренний аудитор, финансовый аналитик, логистик, менеджер по работе с ценными бумагами, консультант по налогам и сборам, специалист по налогообложению, налоговый инспектор
89	Работники Госаппарата, служащие муниципалитета
93	Предприниматели, владельцы фирм
94	Аукционист, крупье, дилер, торговый представитель, брокер, брокер-трейдер, маклер, менеджер по покупке и работе с недвижимостью, оценщик, риэлтор



Номер группы	Наименование занятий
95	Товаровед, старший товаровед, маркетолог, туроператор, специалист по маркетингу, психолог, социолог, статистик, психолог / менеджер по обучению, спичрайтер, бренд-менеджер, менеджер по связям с общественностью, менеджер по PR, специалист по связям с общественностью, менеджер по работе с корпоративными клиентами, менеджер по рекламе, менеджер по маркетингу, менеджер по группе продуктов, менеджер по работе с клиентами, менеджер по работе с частными клиентами, имиджмейкер
96	Веб-дизайнер, художник компьютерной графики, менеджер интернет-проекта, менеджер по IT, системный администратор, специалист по сопровождению вычислительной техники и программного обеспечения, специалист по защите информации, сотрудник службы технической поддержки, разработчик (программного обеспечения), руководитель группы тестирования (IT), консультант компьютерного клуба, программист, руководитель интернет-проекта
98	Декретный отпуск, отпуск по уходу за ребенком
99	Прочие
100	Нет ответа

Автором шкал, представленных в Приложениях 2—4, является О.И. Шкаратан. Методические обоснования к шкалам см. в: Шкаратан О.И., Тихонова Н.Е. Занятость в России: социальное расслоение на рынке труда // Мир России. 1996. № 1. С. 103—106, 149—153.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Социальное положение средних слоев в контексте концепции современного российского общества как позднеэтакратического.....	3
2. Сущность исследуемой проблемы и ее постановка в отечественной литературе .....	5
3. Цели и исходные посылки исследования.....	15
4. Информационная база проекта .....	16
5. Направленность стратификационных процессов и проблема перехода от средних слоев к среднему классу .....	24
6. Латентная сущность государственной социальной политики по отношению к предпринимателям .....	32
7. Профессионалы и защищенность их интересов .....	41
Заключение .....	48
Литература .....	51
Приложение 1.....	56
Приложение 2.....	74
Приложение 3.....	75
Приложение 4.....	77

Препринт WP7/2005/01

Серия WP7

Редакторы серии Ф.Т. Алескеров, Р.М. Нуреев

О.И. Шкаратан

**Государственная социальная политика  
и стратегии поведения средних слоев**

Публикуется в авторской редакции

Зав. редакцией *Е.В. Попова*

Выпускающий редактор *А.В. Заиченко*

Технический редактор *Ю.Н. Петрина*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г. Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная.

Печать трафаретная. Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 6,2. Усл. печ. л. 4,89.

Заказ № Изд. № 460

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3

Типография ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3

Для заметок

---

---